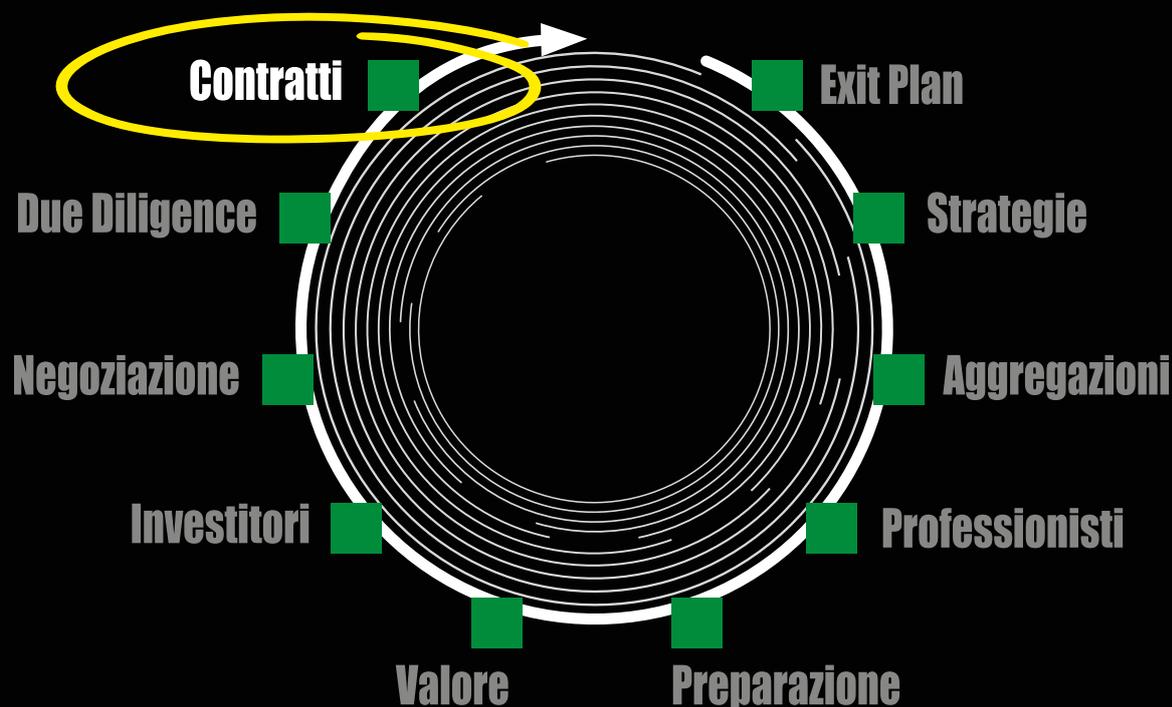


REDIGERE IL CONTRATTO NEGOZIARE LE GARANZIE E PERFEZIONARE L'ACCORDO



SPECIALE

EXIT CRESCITA

Aprire il capitale per valorizzare l'azienda e farla crescere

- 3** EDITORIALE
- 4** **REDIGERE IL CONTRATTO
NEGOZIARE LE GARANZIE
E PERFEZIONARE L'ACCORDO**
- 4** LA PROPOSTA
VINCOLANTE
- 5** LA STRUTTURA DELL'ACCORDO
DI COMPRAVENDITA
- 6** MONDAINI PARTNERS
Il profilo dell'editore
- 8** IL LINGUAGGIO E
LA TERMINOLOGIA
- 9** I NUOVI
CHECK-UP
- 10** COME CHIUDERE
E PERFEZIONARE L'ACCORDO
- 13** LE ULTIME
FORMALITÀ
- 15** TESTIMONIANZE
Ferrari Srl, Ivas Spa

indice dei
CONTENUTI

DAVIDE MONDAINI
dmondaini@mondainipartners.com



{ editoriale }

È in corso una **grande trasformazione nelle imprese familiari italiane**.
Stanno progressivamente aumentando il numero di Exit, da parte delle famiglie imprenditoriali, a favore di investitori industriali e finanziari. **Sia per** fisiologiche exit strategy: **“Exit-puro”** (uscita dai business), **sia per perseguire ulteriore sviluppo: “Exit-crescita”**.

In effetti, **sempre più imprenditori decidono di inserire**, con finalità di protezione e ulteriore crescita, **le loro aziende di famiglia all’interno di organizzazioni più grandi e strutturate** partecipando, da protagonisti, a nuovi progetti industriali. Ho definito questa particolare tipologia di Exit: **“Exit-crescita”**.

Ciò premesso, **lo scenario descritto rappresenta anche un “grande mercato”**, ovvero una grande opportunità, per altre famiglie imprenditoriali, **per** far crescere le loro imprese anche attraverso **acquisizioni**.

In questo numero e nei prossimi Magazine,
le risposte alle seguenti domande:

- | | |
|-----------|--|
| GENNAIO | 1. come e su quali basi impostare un Exit-plan? |
| FEBBRAIO | 2. quando e per quale ragione attuare strategie di uscita? |
| MARZO | 3. con quali obiettivi perseguire aggregazioni fra imprese? |
| APRILE | 4. con quali parametri scegliere i professionisti? |
| MAGGIO | 5. in che modo preparare sé stessi e l’impresa? |
| GIUGNO | 6. perché stimare il valore dell’azienda prima di qualunque trattativa? |
| LUGLIO | 7. con quale metodo selezionare gli investitori target? |
| AGOSTO | 8. quale approccio adottare per negoziare efficacemente? |
| SETTEMBRE | 9. in che modo supportare la Due Diligence dell’investitore? |
| OTTOBRE | 10. come guidare la chiusura ottimale dell’operazione? |

Che sia **“Exit-puro”** o **“Exit-crescita”**, occorre prepararsi per tempo e adeguatamente.



Puoi trovare tutti i numeri precedenti su www.mondainipartners.com

Impresa forte, Famiglia di successo!

Davide Mondaini

Redigere il contratto negoziare le garanzie e perfezionare l'accordo

Mentre l'acquirente, con il supporto dei suoi professionisti, sviluppa la Due Diligence, il suo avvocato è intento a preparare la prima stesura del **contratto di compravendita**. **Questo documento costituirà la base dell'accordo definitivo**, noto anche come **"Accordo sulla cessione di partecipazioni"**. In alcuni casi il contratto preliminare di compravendita è preceduto da una **Proposta vincolante**. Vediamo ora come il tutto si articola.

Dopo aver deciso l'investimento, l'acquirente è naturalmente molto sensibile al caso in cui l'attività si rivelasse problematica o fosse stata in qualche modo mal presentata.

E anche per questo, l'avvocato dell'acquirente redige la prima bozza del contratto preliminare di compravendita, considerando il fatto che la maggior parte della documentazione è pensa-

ta per tutelare la posizione dell'acquirente, qualora qualcosa dovesse andare storto in relazione all'accordo.

Iniziando per primo, l'acquirente-investitore ha l'opportunità di inserire clausole difensive, aggiungere condizioni non ancora negoziate e, in generale, redigere il contratto a suo vantaggio.

La proposta vincolante

Alcune volte, **quando il percorso, ovvero il processo di Exit diventa lungo**, quando quindi le tempistiche della Due Diligence si allentano o subentrano lungaggini, prima di arrivare alla redazione del contratto preliminare di compravendita viene formalizzata una **"Lettera di intenti impegnativa"** o **"Proposta vincolante"** che rappresenta un documento ad interim importante che garantisce il venditore in relazione alle reali intenzioni dell'acquirente e viceversa.

Tale documento affina i punti negoziati e inseriti precedentemente nella Manifestazione di interesse e fissa impegni e penali, in caso di disimpegni non previsti, sia per il venditore che per l'acquirente.

Il contenuto della "Proposta vincolante" servirà poi ai legali per arrivare più agevolmente alla stesura del contratto di compravendita.

Nella realtà, sono frequenti i casi nei quali l'investitore propone al venditore di formalizzare direttamente il contratto di compravendita per evitare di sottoscrivere una proposta vincolante anticipata.

Gli strumenti principali a disposizione dell'acquirente per la stesura dei contratti includono tutta una serie di **garanzie, fidejussioni e indennizzi**, studiati per trasferire il rischio dall'acquirente al venditore.

CONTRATTO DI COMPRAVENDITA



Signing

Closing

Il contratto ideale, dal punto di vista dell'acquirente, è quello in cui il venditore garantisce tutto, sia nel momento presente che nell'avvenire, in modo tale da eliminare qualsiasi rischio connesso all'acquisto dell'azienda.

Il venditore, a sua volta, preferirebbe invece un contratto che gli permetta di limitare al massimo le eventuali responsabilità future.

Data la differenza di posizione tra le due parti, non sorprende che il venditore generalmente respinga la prima proposta.

È frequente che tutti i contratti (Proposta vincolante, Contratto preliminare e Contratto definitivo) siano sottoposti a intensi negoziati

prima di essere approvati.

Per questo, le proposte modificate vengono inviate diverse volte agli avvocati di entrambe le parti, fino a quando non si concorda la versione definitiva.

Infine, può esserti utile iniziare a familiarizzare con i seguenti due termini:

1. **Signing**, che è il momento della firma del contratto di compravendita;
2. **Closing**, che è il momento della stipula dell'atto notarile per il trasferimento delle partecipazioni con contestuale pagamento del prezzo.

La struttura dell'Accordo di compravendita

Qual è generalmente la struttura di un accordo di vendita di partecipazioni?

Un consueto accordo di vendita di azioni può essere delineato come segue. Ho incluso i dieci punti generalmente contemplati, ma, naturalmente, potrebbero subire modifiche a seconda dei casi specifici.



www.mondainipartners.com



**Consulenza
strategica per
family business**

Le nostre aree di attività

**RIORGANIZZAZIONE
E SVILUPPO**

**RISTRUTTURAZIONE
E RILANCIO**

**FAMIGLIA
E IMPRESA**

**EXIT
CRESCITA**

La nostra Mission

Scoprire asset dormienti, sbloccare valore nascosto e spingere l'impresa di famiglia verso più alti livelli competitivi. E questo per i nostri clienti significa: **Impresa forte, Famiglia di successo.**

SEGUICI SU:



Mondaini Partners



Davide Mondaini

ACCORDO DI COMPRAVENDITA



1. **Definizioni e interpretazioni**

Nella prima parte, si stabiliscono le parti protagoniste dell'accordo, i dettagli legali relativi alla parte di attività venduta e l'importo corrisposto. A seguire, c'è un glossario che fornisce definizioni di alcune espressioni e parole chiave, nonché i significati precisi che si intendono attribuire nel contesto del contratto in questione.

2. **Contratto di compravendita**

Spiega nel dettaglio come le partecipazioni sono state vendute; per esempio azioni in cambio di denaro, un corrispettivo in contanti, oppure quote in cambio di partecipazioni nella società acquirente.

3. **Pagamenti**

La somma corrisposta è suddivisa in dettagli relativi alle diverse modalità di pagamento, per esempio a come devono essere effettuati i vari pagamenti rateali.

4. **Conclusione**

Ribadisce dove avrà luogo la riunione di completamento, quali altri documenti devono essere redatti e la procedura legale che si verificherà al fine di trasferire l'azienda ai nuovi proprietari. La riunione di completamento (definita anche Closing) è di norma tenuta presso gli uffici dell'avvocato dell'acquirente.

5. **Scritture di chiusura - completamento**

Queste disposizioni dettagliano quali professionisti saranno incaricati di redigere le scritture di chiusura per l'azienda, il tempo a disposizione per predisporre il bilancio e il metodo di rendicontazione che deve essere utilizzato. Le disposizioni relative alle scritture di completamento possono anche stabilire la procedura di controversia che sarà messa in atto nel caso in cui si verifichi un disaccordo sugli importi finali.

6. **Garanzie e dichiarazioni del venditore**

In questa sezione, l'acquirente inserisce gli ele-

menti che desidera tu garantisca. Le garanzie e gli accordi costituiscono promesse che stai facendo in quanto parte della vendita dell'attività; queste clausole definiscono le circostanze che autorizzano l'acquirente a presentare una richiesta di risarcimento danni. Qui vengono anche fissati i limiti temporali ed economici degli indennizzi.

7. **Accordi fiscali**

In queste disposizioni, l'acquirente avrà bisogno di promesse in merito al fatto che provvederai al versamento di eventuali oneri fiscali di cui sei ancora responsabile prima che lui acquistasse l'attività.

8. **Clausole restrittive**

Definisce, in dettaglio, qualsiasi tipo di limitazione imposta al venditore che ti impedisca di competere con l'azienda che hai venduto, per esempio avvicinarsi al personale al fine di offrirgli un lavoro oppure utilizzare le conoscenze possedute dall'azienda.

9. **Aspetti generali**

Comprende chi paga le prestazioni professionali, chi controlla eventuali annunci relativi alla vendita dell'azienda e altri termini standard.

10. **Avvisi**

Le clausole di preavviso indicano in che modo l'acquirente e il venditore si avvisano reciprocamente in merito a controversie o reclami che potrebbero sorgere in seguito.

Al contratto saranno allegati una serie di calendari e documenti relativi all'azienda e ai suoi beni, oltre a un elenco dettagliato delle garanzie e degli accordi fiscali a cui ti stai impegnando.

A causa della natura dell'accordo, la sua finalità primaria è quella di proteggere l'acquirente ove i dettagli delle garanzie costituiscono certamente le parti più importanti del documento.

Il linguaggio e la terminologia

È importante comprendere il linguaggio e la terminologia.

Un accordo di vendita di partecipazioni è un documento complesso.

Anche quando la transazione in sé è semplice, il contratto può comprendere dalle 40 alle 50 pagine. Esso conterrà molte parole ed espressioni con le quali potresti non avere familiarità.

Prima di firmare il contratto è fondamentale che tu comprenda l'importanza di ogni parola e di ogni clausola. Il contratto è giuridicamente vincolante e **non dovresti affidarti al tuo avvocato per stabilire se un determinato punto è più o meno condivisibile, se prima non ne comprendi il significato.**

Hai bisogno di alcuni incontri con il tuo avvocato e con il tuo Advisor guida per esaminare la bozza del contratto. Elabora progressivamente il documento, chiedendo spiegazioni in merito a ciascuna clausola e alle sue implicazioni. Chiedere il motivo per cui l'acquirente ha inserito una determinata clausola può aiutarti a comprenderne il significato. Molte clausole necessiteranno di modifiche e il tuo avvocato avrà bisogno di sapere da te di quali rischi sei disposto a farti carico e quali, invece, sono inaccettabili.

Ciò che devi ricordare e comprendere a fondo è che stipulare contratti è un'attività complessa.



Un accordo di vendita di partecipazioni relativo a un Exit anche se “lineare” può prevedere **decine di clausole.**

Molte di queste saranno inequivocabili, ma altre saranno controverse e necessiteranno di modifiche o cancellazioni. Durante le trattative contrattuali, non è inusuale che l'acquirente introduca clausole aggiuntive al fine di tutelarsi da eventuali scoperte durante l'attività di Due Diligence.

Rifiutarsi di fornire una qualsiasi garanzia è irrealistico; se ciò avvenisse, un qualsiasi acquirente si insospettirebbe immediatamente.

Un caso al quale non potrai sottrarti riguarda gli accordi fiscali. Qui sono riportate le disposizioni tramite le quali ti impegni a indennizzare l'acquirente per gli oneri fiscali verificatisi prima che egli rilevasse l'attività.

Il patto, secondo il quale hai la responsabilità di pagare qualsiasi taxa straordinaria che potrebbe essere riscontrata in seguito, solleva il nuovo proprietario dal rischio di un carico fiscale inaspettato.

Proprio come l'acquirente potrebbe scoprire, durante la Due Diligence, informazioni rispetto alle quali desidera tutelarsi, allo stesso modo tu potresti trovare, nell'accordo di vendita di quote o azioni, delle clausole che rappresentano per te una fonte di preoccupazione.

Ci sarà quasi sicuramente una clausola simile a quella riportata qui di seguito:

“Non c'è nulla riguardante l'azienda che non abbiamo comunicato per iscritto all'acquirente o al suo avvocato; che se rivelata, tale informazione potrebbe incidere sulla decisione dell'acquirente stesso in merito alla stipulazione di questo accordo di vendita di azioni.”

Si tratta di una **garanzia onnicomprensiva**, nonché di una rete di sicurezza per l'acquirente nel caso egli si sia dimenticato di coprire potenziali problematiche che potrebbero rappresentare una minaccia per l'azienda. La risposta più semplice e sicura è quella che ti impegna a rivelare tutto, anche nel caso in cui dubitassi della sua rilevanza o importanza.

Lascia che sia l'acquirente a giudicare se una

I nuovi Check-Up

Le diagnosi nascono dalla professionalità e dai metodi consolidati degli specialisti di **Mondaini Partners**, società di consulenza strategica focalizzata sullo Sviluppo, il Rilancio e le strategie di Exit per medie e piccole imprese a base familiare.

- 1** RIGENERARE I BUSINESS DI FAMIGLIA
- 2** SEMPLIFICARE LA PROPRIETÀ CON I FAMILY BUY-OUT
- 3** RAFFORZARE LA LEADERSHIP NELLE DIVERSE FASI DEI FAMILY BUSINESS
- 4** ALLENARE LE COMPETENZE DELLE FUTURE GENERAZIONI
- 5** PREPARARE LA SUCCESSIONE L'AGENDA DEL LEADER
- 6** PREPARARE LA SUCCESSIONE L'AGENDA DEL FUTURO LEADER
- 7** INNOVARE LA GOVERNANCE NEI FAMILY BUSINESS
- 8** INNOVARE LA GOVERNANCE FAMILIARE
- 9** APRIRE IL CAPITALE E SVILUPPARE AGGREGAZIONI
- 10** ATTUARE EXIT STRATEGY

Per informazioni prendere contatto con la redazione:
alombardo@mondainipartners.com - tel. 339 4061532

determinata problematica è o non è importante. Se non lo è, potrà ignorarla.

Tuttavia, ciò che conta per il venditore è che l'acquirente, una volta a conoscenza di qualcosa, non ritorni sulla questione in un secondo momento, dopo aver rilevato la tua azienda.

La ri-stesura del contratto comporta un numero significativo di negoziazioni. Dato il bisogno di formulazioni precise e approfondite, la maggior parte del lavoro verrà svolto tramite gli avvocati, ma ci sono comunque altri canali di comunicazione di cui potresti aver bisogno di usufruire.

Prendiamo come esempio il caso in cui l'acquirente stia esigendo una condizione eccessiva, alla quale non sei in grado di acconsentire. L'avvocato dell'altra parte ha ricevuto istruzioni e mantiene la sua posizione, mentre il tuo si è schiantato contro un muro. Se ciò accade, chiedi al tuo Advisor di parlare con il consulente dell'acquirente.

Egli può esporre il tuo problema e suggerire al consulente di confrontarsi con l'acquirente riguardo a questo ostacolo.

Ciò che devi ricordare e comprendere a fondo è che stipulare contratti è un'attività complessa.

Come chiudere e perfezionare l'accordo

Siamo al punto nel quale la stesura definitiva dell'accordo di vendita è in fase di approvazione. Tuttavia, è importante notare che ciascuna delle parti è ancora in grado di ritirarsi dall'accordo. Ma tutto questo sta per cambiare. È ora di ultimare la vendita. **È ora di fissare la riunione di completamento (Closing).** Concludere la vendita impegna sia l'acquirente sia il venditore nella transazione e tutti i soggetti coinvolti nella trattativa solitamente partecipano alla riunione finale.

Durante l'incontro, l'accordo di vendita di partecipazioni viene firmato sia dall'acquirente che dal venditore. La documentazione relativa alla Due Diligence viene ufficialmente scambiata, la proprietà dell'azienda viene trasferita all'acquirente e l'importo dovuto viene corrisposto al venditore. **Nonostante possa sembrare semplice, in realtà non lo è, dal momento che sono coinvolti un gran numero di documenti.**

La complessità e la mole dei documenti legali relativi alla vendita di una società li rendono lunghi da preparare in termini di tempo. Vi è un flusso quasi quotidiano di novità giurisprudenziali, che genera la necessità di rivedere alcune clausole e di riorganizzare la documentazione.

Il nostro governo approva continuamente nuove normative che riguardano il modo in cui le società operano, nonché le responsabilità dei proprietari. Esempi recenti e di attualità, quali la tutela ambientale e la legge sulla discriminazione sul lavoro, hanno la potenzialità di costare alle aziende migliaia di euro in multe o compensazioni.

Nel futuro, man mano che i "burocrati" creano ancor più regolamenti, gli investitori richiederanno maggiori garanzie per tutelarsi contro queste nuove disposizioni.

Inevitabilmente, la Due Diligence e gli accordi di vendita di azioni si amplieranno proporzionalmente a ogni nuova minaccia rilevata.

In conclusione, un accordo ben negoziato può fare la differenza riguardo all'esito della vendita, in particolare quando le cose non vanno per il verso giusto. **Se dovesse nascere una controversia a posteriori, diventerà evidente che il diavolo si nasconde davvero nei dettagli.**

Diversamente dalle riunioni di negoziato, nelle quali il venditore stabilisce la location, **questo incontro viene solitamente tenuto negli uffici degli avvocati che operano per conto dell'acquirente.**



Questo non vuole essere un incontro di negoziazione, quindi non vi è alcuna necessità di disporre di un territorio neutrale. Inoltre, ci sono vantaggi concreti nel tenere la riunione presso le sedi degli avvocati. Gli studi legali che svolgono questo tipo di lavoro dispongono di locali adeguati in grado di ospitare il numero di persone che devono presenziare. **Talvolta, si necessita di più di un ambiente, affinché l'acquirente possa concludere accordi privatamente con i suoi finanziatori, mentre il team del venditore si trova in un'altra stanza.** Nel caso di affari più complessi, molti incontri potrebbero dover procedere simultaneamente.

Un altro beneficio della disposizione dell'ufficio degli avvocati riguarda la reperibilità del personale di segretariato giuridico, affinché possa agire a sostegno. Durante l'incontro, le cose possono cambiare e i documenti devono essere riscritti o duplicati. **Di norma, gli avvocati ospitanti coordinano la documentazione necessaria in vista della riunione.** Avendo luogo l'incontro nell'ufficio, le copie sono disponibili in formato elettronico. Ciò semplifica il lavoro di modifica e, all'occorrenza, di ristampa.

Ecco però una cosa particolare.

Per qualche ragione mai chiarita, **la maggior parte delle riunioni di completamento inizia nel tardo pomeriggio e prosegue fino a tarda sera.** Incappare in qualche difficoltà può portare a ritrovarsi nuovamente a discutere con l'acquirente alle prime ore del mattino.

Qualcuno ha persino suggerito che gli avvocati specializzati nella gestione delle vendite aziendali siano come vampiri: preferiscono apparire e svolgere il

loro lavoro di notte. Questo commento, indubbiamente piuttosto scortese, probabilmente sarà stato fatto da un venditore che non aveva concordato con il suo avvocato una tariffa fissa!

In questa riunione, farai sicuramente bene a portare una bottiglia di champagne per festeggiare; ma non dimenticarti di includere un sacco a pelo e preparati ad affrontare una lunga notte.

La riunione di completamento può causare un picco di stress.

La maggior parte dei venditori sperimenta nella propria vita solamente una riunione di completamento e la ricorda come un'esperienza confusa. Sei al culmine di mesi di preparazione e duro lavoro. Per la prima volta, il cartello Exit (**Exit-puro** o **Exit-crescita**) è in bella vista. Stai per modificare l'attività che ha impegnato una parte importante della tua vita.

L'atto di rinuncia al controllo totale o alla tua azienda rappresenta un evento di forte impatto emotivo, un momento critico dopo il quale la tua vita e quella dei familiari coinvolti in azienda cambiano radicalmente. Nelle poche ore che intercorrono durante la riunione, succedono in fretta moltissime cose.

Il cartello di uscita è illuminato, ma c'è ancora tempo per far sì che qualcosa vada storto e mandi a monte l'accordo.

Riduci il rischio di rovinare tutto all'ultimo assicurandoti di esserti opportunamente preparato prima di recarti alla riunione di chiusura. Devi avere un ruolo attivo e, sebbene il tuo avvocato ti guiderà attraverso tutti gli aspetti tecnici, alcune cose dovrai farle in anticipo.

Prepara i tuoi documenti.

Il team dell'acquirente coordinerà la documentazione richiesta per concludere la vendita, ma sarai tenuto a portare parte di questi documenti all'incontro; alcuni saranno elencati nell'accordo di vendita di partecipazioni. Mentre prosegue la vendita, ti sarà richiesto di consegnarli ai nuovi proprietari. Chiedi al tuo avvocato un elenco dettagliato dei documenti che devi predisporre e avere pronti per essere portati con te.

È importante assicurarsi di portare con sé tutto il necessario. Raccogliere i documen-

Riduci il rischio di rovinare tutto all'ultimo assicurandoti di esserti opportunamente preparato prima di recarti alla riunione di chiusura

ti richiedi può richiedere tempo, e trovarsi senza quelli essenziali può impedire la conclusione dell'accordo.

Succederanno molte cose nel giorno della riunione di completamento.

C'è molta attività nel corso della giornata in cui è prevista la riunione. Gli avvocati stanno ultimando e stampando i documenti. C'è l'urgenza di assicurarsi che tutto sia pronto per tempo. I telefoni sono occupati e le e-mail girano intorno alla predisposizione di un accordo sulle modifiche.

È una corsa sfrenata per evitare il rinvio, e tutti si stanno davvero emozionando. **Concludere la vendita di una parte o di tutta l'azienda è un grande affare, persino per i professionisti coinvolti: è ciò a cui hanno lavorato intensamente per mesi.**

Prima dell'inizio della riunione di completamento, l'acquirente si riunirà con il suo team per riesaminare tutto un'ultima volta.

Voi dovrete fare lo stesso.

Chiedi ai tuoi consulenti di spiegarti ciò che succederà durante il completamento. Conoscere l'ordine degli eventi e capire come la riunione verrà gestita ti darà maggiore sicurezza e ridurrà il tuo livello di stress. Non commettere l'errore di presentarti senza alcuna idea in merito a come le cose vengono eseguite; in tal caso, appariresti e ti comporteresti come un coniglio paralizzato dalla paura. Il tuo Advisor ti farà da guida, ma devi comunque comprendere ciò che sta succedendo.

Il segreto è di limitarlo a una formalità.

Le cose non vanno sempre secondo i piani e

le riunioni di completamento possono andare fuori strada. Potrebbero mancare dei documenti importanti, causando momenti di grande tensione.

Un errore individuato nel contratto può portare a una riscrittura frettolosa e a discussioni da parte degli avvocati. L'acquirente potrebbe rendersi improvvisamente conto di aver male interpretato una clausola significativa, minacciando l'esito del negoziato. Si sono persino verificati casi di rinuncia o revoca sia da parte dell'acquirente sia del venditore, lasciando i rispettivi team di legali in difficoltà con la formulazione di alcune clausole misteriose.

Idealmente, si desidera che la riunione di completamento funzioni senza intoppi, come un orologio svizzero, con la firma dei documenti, l'approvazione delle risoluzioni e le questioni che seguono il loro naturale corso senza riscontrare alcun problema. **Assicurandoti in anticipo che tutto sia corretto, la riunione di completamento diventa solo una mera formalità. L'acquirente non avrà alcuna ragione o scusa per tirarsi indietro.**

Finalmente è ora di sorridere.

Mentre l'incontro prosegue, una grossa pila di documenti viene costantemente spostata da una parte all'altra del tavolo. **A un certo punto, avvocati e consulenti iniziano a sorridere ai loro clienti. Se è la tua prima volta in una tale situazione, potresti chiederti il motivo. La risposta, tuttavia, è semplice: hai appena realizzato l'Exit.** I nuovi investitori sono seduti dall'altra parte del tavolo. Ora non è più possibile tornare indietro. Quasi tutto è stato sistemato.

A questo punto ti faccio una domanda: **"Dove sono i soldi?"**



Conoscere l'ordine degli eventi e capire come la riunione verrà gestita ti darà maggiore sicurezza e ridurrà il tuo livello di stress.

Mentre tutti si stringono la mano e i bicchieri si riempiono di champagne, ti ricordi di qualcosa di importante che sembra essere stato dimenticato: l'acquirente non ti ha pagato nulla. Oggigiorno, è improbabile che un acquirente si presenti a una riunione di completamento con una valigia piena di contanti. Quindi, dov'è il pagamento?

Prima dell'incontro, l'acquirente avrà trasferito il denaro sul conto corrente del suo avvocato. Questo denaro, quindi, sarà immediatamente disponibile come fondo, pronto per essere accreditato a te una volta che l'accordo sarà concluso. Tuttavia, poiché la maggior parte degli accordi viene conclusa fuori dall'orario di aper-

Le ultime formalità

Tutta la pianificazione e il duro lavoro hanno dato i loro frutti. Hai ceduto in toto o in parte la tua azienda con brillantezza.

Le tensioni derivate dall'aver dei segreti nei confronti dei tuoi dipendenti, dal gestire l'azienda e dal negoziare la tua uscita, sono ormai superate. Hai tolto un grosso peso dalle tue spalle e sperimenterai un'altalena di emozioni. **Ti sentirai stanco, euforico, confuso e smarrito. È tempo di fermarti, ricaricarti e raccogliere le idee, pronto per il tuo prossimo progetto. Prima di farlo, tuttavia, ci sono ancora alcuni aspetti relativi all'azienda di cui devi occuparti.**

Prima di tutto devi pensare alle comunicazioni.

Una delle prime cose da fare è informare il personale, e a volte anche i media, che l'azienda ha cambiato assetto societario.

L'investitore, dal canto suo, vorrà controllare le modalità con cui verranno annunciate le novità, così da proiettare l'immagine aziendale desiderata.

La persona che ha la responsabilità di rendere l'accordo di dominio pubblico può essere, talvolta, una specifica figura indicata nel contratto. Il testo del comunicato stampa o degli annunci viene, solitamente, stabilito nel corso della riunione di completamento.

Il personale dovrà essere informato con delicatezza e il nuovo socio potrebbe chiederti di partecipare, affinché possa presentarsi e aiutarti a illustrare gli aspetti positivi in merito alla operazione di Exit. Il personale deve essere

tura delle banche, spesso notturno, il trasferimento del denaro non può avvenire contestualmente alla conclusione dell'affare.

Per aggirare il problema, l'avvocato dell'acquirente consegna al tuo avvocato una lettera che attesta la presenza effettiva del denaro sul deposito. Inoltre si assume l'impegno di trasferirlo, normalmente per via telematica, non appena le banche saranno aperte e operative.

La consapevolezza dell'entità di ciò che è appena successo non ti è ancora chiara mentre guidi verso casa.

rassicurato sul fatto che non ha nulla da temere per un cambiamento privo di complicazioni.

Nei casi di "Exit-puro" spesso vengono posti in essere accordi di consulenza.

In effetti, durante la riunione di completamento, potresti aver stipulato con l'azienda un accordo di consulenza. L'obiettivo della consulenza è autorizzare il nuovo proprietario a rivolgersi a te per eventuali informazioni che possano aiutarlo a gestire per un periodo pre-definito correttamente l'azienda.

Nel caso di "Exit-crescita" il passaggio sarà quasi sempre più "morbido" poiché il tuo operato continuerà all'interno dalla "nuova azienda" anche se verosimilmente con un ruolo diverso.



***Hai ceduto
in toto o in parte
la tua azienda con
brillantezza***



È ideatore e promotore di



Un progetto dedicato ai family business italiani

FamilyBiz è una iniziativa, ideata e sviluppata da **Mondaini Partners**.

Diamo voce alle esperienze dei leader e dei futuri leader delle imprese a base familiare.

Nel video Davide Mondaini, direttore editoriale di Familybiz, presenta **gli aspetti chiave del nostro progetto**.



Vai al periodico
FamilyBiz Magazine

Raccontaci la tua
Family Story

Scrivi alla
Redazione FBiz



TuttoAmbiente Spa



STEFANO MAGLIA
Fonder e CEO
TuttoAmbiente Spa

“ I professionisti di Mondaini partners mi hanno supportato su tutto il **percorso di Exit e di ingresso in un nuovo progetto industriale che ha previsto l'ingresso nella mia azienda di un fondo di investimento** ed alcune aggregazioni fra imprese. Sono stato assistito con grande professionalità ed efficacia su tutte le fasi dell'operazione straordinaria: **dai primi rapporti con gli investitori fino alla fase contrattuale ed al closing**. Ho toccato con mano quanto una operazione di Exit metta a dura prova l'imprenditore. Per questo ritengo indispensabile essere affiancati da advisor guida professionali e preparati, solo così è possibile arrivare in fondo all'operazione. Abbiamo lavorato gomito e gomito con i professionisti ed ho superato insieme a loro momenti veramente duri e complicati. Ad esempio **la due diligence condotta dall'investitore ha messo a dura prova la mia azienda** ed i miei collaboratori **ma Mondaini Partners non ha mai mollato** e con un supporto H 24 ha guidato tutti i professionisti coinvolti nell'operazione (commercialisti, consulenti del lavoro, avvocati...) in modo davvero egregio portando l'operazione al successo. *Prima di questa operazione straordinaria avevo già avuto modo di collaborare con grande soddisfazione con Mondaini Partners per la costruzione di un Piano strategico che poi si è rivelato il viatico per impostare una operazione di Exit cresciuta* ”



Darmine Spa DARMINE SPA

ANTONIO VALLA
Presidente e CEO
Darmine Spa

“ Mondaini Partners, che mi è stata presentata da Confindustria Piacenza, ha supportato la mia azienda d famiglia nel delicato processo di **sviluppo del business e nella contestuale operazione di apertura del capitale della Società per l'ingresso di nuovi soci**. L'intervento dei consulenti ha previsto lo svolgimento delle seguenti principali attività: valutazione delle opportunità specifiche e **stima del valore della società**; predisposizione degli strumenti e dei documenti di comunicazione (presentazioni specifiche **information memorandum ecc...**); presidio delle attività di contatto, trattativa e negoziazione con i potenziali partners selezionati; **supporto nelle fasi di due diligence** e predisposizione degli strumenti e dei documenti necessari alla conduzione delle trattative con i potenziali partners (**lettere di riservatezza, lettere di intenti, accordi preliminari**); progettazione dell'operazione e delle migliori modalità giuridico-societarie; supporto per il closing dell'operazione. L'attività svolta dai consulenti ha permesso **il raggiungimento dei seguenti obiettivi**:

- **accelerato la conduzione delle trattative** con i potenziali investitori;
- avviato e **gestito con efficacia l'azione di contatto** con i potenziali partners individuati;
- **presidiato tutte le fasi del processo** di contatto e di trattativa con i potenziali partners;
- **curato con successo gli aspetti finanziari** e contrattualistici.

Tutto il supporto è stato fornito con **grande professionalità** e raggiungendo tutti gli obiettivi quantitativi e qualitativi concordati. ”

Leggi le
Testimonianze

TESTIMONIANZE

Il mensile monotematico dedicato
alle Imprese che fanno grande l'Italia
Ogni mese un nuovo tema, nuove idee, nuovi spunti

NUMERO PRECEDENTE

Settembre 2024



PROSSIMO NUMERO

Novembre 2024



Mondaini Partners Magazine

Leggilo sul sito

www.mondainipartners.com



sede di Milano
via Monte Napoleone, 8
20121 Milano

www.mondainipartners.com
T. +39 0282955421

sede di Bologna
via Santo Stefano, 30
40125 Bologna