

Dalle intese verbali al *closing*:

Il ruolo dell'Advisor nella compravendita  
d'azienda e nel passaggio generazionale

Dott. Mario Basilico

Partner Studio Interprofessionale

# ESAMINIAMO DUE FATTISPECIE TRASLATIVE:

CESSIONE/  
ACQUISIZIONE

PASSAGGIO  
GENERAZIONALE

# CESSIONE/ACQUISIZIONE (QUADRO NORMATIVO)

2555-2562 c.c. sui trasferimenti in generale

2565 c.c. per il trasferimento della **ditta**

2573 c.c. per il trasferimento del **marchio**

2598 c.c. per la **concorrenza sleale**

2112 c.c. per le **sorti del rapporto di lavoro**

## IL TERMINE AZIENDA

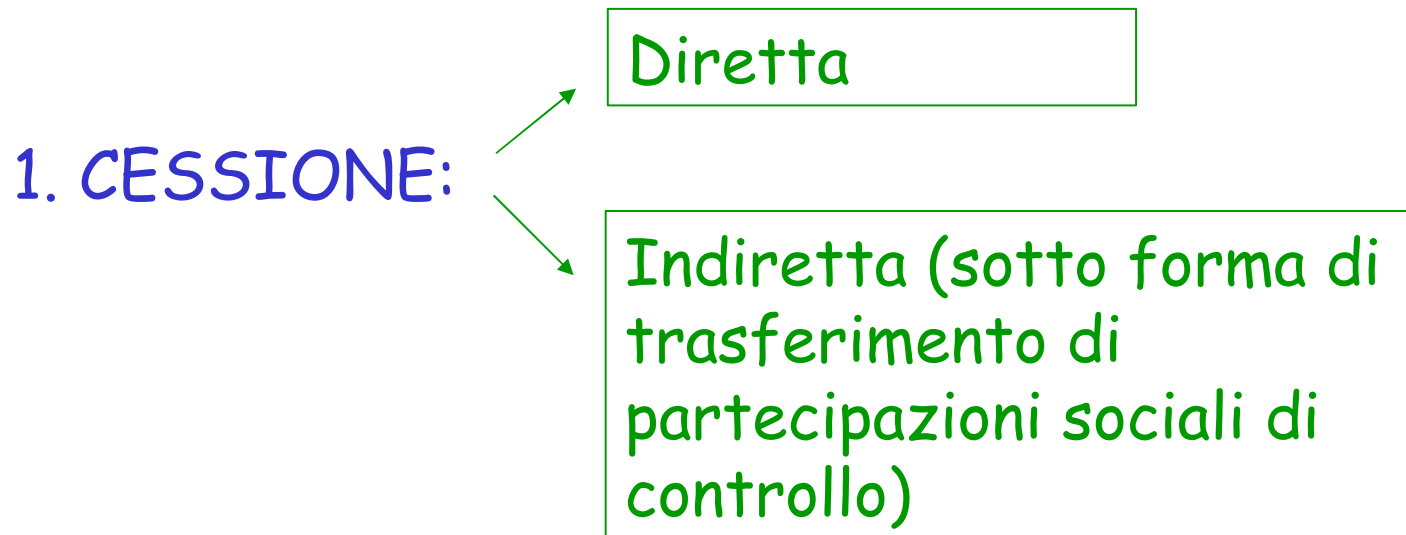
L'art. 2112 ultimo comma la definisce come:

“...un'attività economica organizzata, con o senza scopo di lucro, al fine della produzione e dello scambio di beni o di servizi...”

Quindi

“organizzazione dell'attività economica e non più organizzazione di beni”

# CESSIONE/ACQUISIZIONE (QUADRO NORMATIVO)



2. CONFERIMENTO

3. ELEMENTO DI UNA PIU' AMPIA  
OPERAZIONE TRA IMPRESE INDIPENDENTI  
O DI GRUPPO

A volte non è l'intera azienda ad essere oggetto di cessione bensì

## UN RAMO D'AZIENDA

"... articolazione funzionalmente autonoma di una attività economica organizzata, preesistente come tale al trasferimento e che conserva nel trasferimento la propria identità..." - art.2112 c.c.

Troppe volte l'imprenditore si ferma alla stretta di mano ..... (ma non basta)



## Fasi di un'operazione complessa:

- ✓ Conclusione di un accordo di riservatezza;
- ✓ Sottoscrizione di una lettera d'intenti;
- ✓ Avvio di un processo di due diligence , contabile, fiscale, legale, ecologica...;
- ✓ Sottoscrizione di un contratto quadro, con i patti parasociali in esso eventualmente contenuti
- ✓ Il closing;
- ✓ Le eventuali verifiche successive al closing.



L'Advisor (ovvero il consulente per chi si fosse dimenticato l'italiano)....



Assiste "la propriet " nell'affrontare le delicate fasi della trattativa e della formalizzazione della stessa.

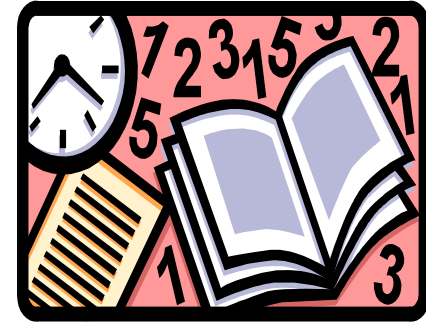
## A) accordo di riservatezza

E' un documento che le parti si scambiano all'avvio della trattativa che deve contenere:

- ✓ Clausola di **Riservatezza** ( per tutta la durata della trattativa)
- ✓ Clausola di **Esclusiva**



## B) La lettera d'intenti



- ✓ Le parti
- ✓ Descrizione dell'operazione
- ✓ Parametri economici dell'operazione
- ✓ Regole di governance
- ✓ Future regole di collaborazione tra le parti
- ✓ Previsione dei criteri di gestione interinale dell'azienda

## C) La Due Diligence

ovvero un procedura di verifica della "DOVUTA DILIGENZA" nella conduzione dell'azienda oggetto di compravendita.....

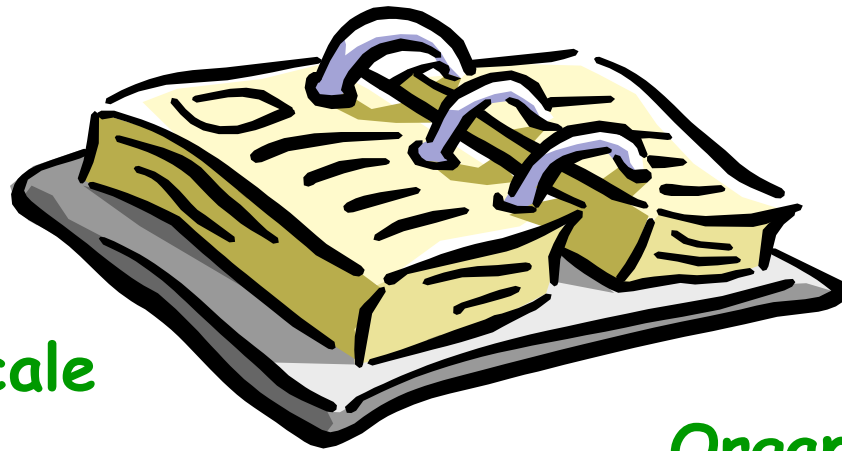
### In altre parole

E' l'attività diretta ad accertare i margini di rischio e le passività potenziali connessi all'operazione progettata

L'Attività di Due Diligence si sostanzia in un **RAPPORTO SCRITTO** che riassume elementi essenziali dell'azienda:

Storia

Valutazione



Situazione fiscale

Organizzazione e  
management

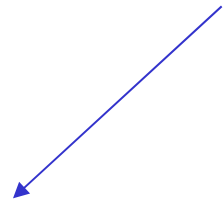
Patrimonio

Situazione contributiva e  
previdenziale

Contratti e contenzioso

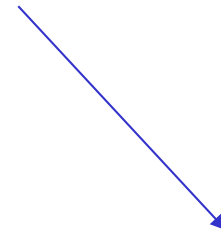
## D) Il contratto

(chiusura dell'operazione)



Nessuna specificità se:

Ha la forma di **semplice compravendita**  
(complesso aziendale  
contro denaro)



Se è prevista una  
NEW.Co. prevederà

- **Costituzione New.Co.**
- **Forme tecniche di "cessione"**
- **Particolari clausole al closing (ex garanzie)**

# IN TEMA DI PASSAGGIO GENERAZIONALE

**l'Advisor deve essere:**



Prima che un  
consulente



**UN CONSIGLIORI**

L'imprenditore (nella delicata "fase  
successoria) si pone una serie di domande:

Devo fare il bene dell'azienda?

EX: SIG. IKEA

Qual è il BENE PER LA  
FAMIGLIA (FIGLI)?

EX: Azienda Bresciana



Ho modo/opportunità di MONETIZZARE i Sacrifici di  
una VITA IN AZIENDA ovvero proseguiranno i miei  
figli nella strategia di CAPITALIZZAZIONE?



**IL CONSIGLIORI DEVE .....  
SUGGERIMENTI per  
ORIENTARE LE POSSIBILI  
SCELTE  
DELL'IMPRENDITORE:**



- **Creo le premesse per una prosecuzione con o DEI FIGLI in AZIENDA**
- **Coinvolgo il management.....OVVERO se non c'è un management lo CREO!**
- **Sono a fine corsa .....(PROFESSIONALE)  
devo/posso vendere al mio concorrente o al mercato**

Alle scelte strategiche seguono POI quelle tecniche (secondo ruolo dell'advisor):

Impostazione dell'operazione sotto il profilo:

- **CIVILISTICO:** donazione-vendita-conferimento...
- **FISCALE:** conferim. D'az. in società, cessione di quote o azioni, il conferimento d'azienda in SRL o SPA (il problema delle plusvalenze)
- **FINANZIARIO:** valutazione dell'equilibrio finanziario dell'azienda e la capitalizzazione
- **GLI STRUMENTI** d'ausilio: ex trust e fondo chiuso

## CONCLUSIONI

- ✓ Le operazioni di CPV di AZIENDE o SUCCESSIONE in azienda sono COMPLESSE
- ✓ E' utile una PIANIFICAZIONE e l'ESECUZIONE DI FASI PREORDINATE
- ✓ E' un momento MOLTO DELICATO della vita dell'imprenditore e dell'impresa: attenta PONDERAZIONE delle scelte possibili!
- ✓ La disciplina civilistica e fiscale lascia ampio margine per scegliere tra una serie di OPPORTUNITA'... DA NON PERDERE!