

LA CONSULENZA GLOBALE ALLA PROVA DELLE OPERAZIONI DI M&A Maggiore competitività e consulenza integrata a misura d'uomo e di impresa come fattori decisivi della sfida

*A cura di avv. Paolo Delieti, Socio, e avv. Filippo Mattioli, Associato – Studio
Associato Furlotti*

Strutturarsi per assistere e affiancare i propri clienti nelle operazioni di M&A: questa è la sfida che gli Studi Professionali, anche di medie dimensioni, sono oggi portati ad affrontare per intercettare le operazioni straordinarie che, a partire dal 2021, hanno vissuto una ripresa importante.

Tali operazioni, come noto, esigono il coinvolgimento di diverse figure professionali attinenti al mondo legale, fiscale e giuslavoristico. L'attività di *Due Diligence*, la redazione del contratto di compravendita e la gestione della trattativa impongono infatti l'analisi approfondita di documenti e atti societari sotto tutti questi diversi profili, al fine di evidenziare criticità e proporre soluzioni adatte al caso di specie.

Lo "[Studio Associato Furlotti](#)" ha risposto a questa esigenza mettendo in campo tutte le competenze e la professionalità della propria squadra di professionisti, in una recente operazione di cessione di partecipazioni sociali che ha coinvolto due primarie società europee del settore Nutraceutico, sostenute da importati fondi di investimento. L'occasione ha confermato tutti i vantaggi e i benefici derivanti dalla consulenza globale integrata alle imprese, intesa come la costante e sistematica collaborazione tra le figure professionali (avvocati, dottori commercialisti e revisori contabili, consulenti del lavoro) che compongono le diverse aree dello Studio.

Nella gestione della cessione delle quote della società *target*, la continua interazione fra l'area legale, fiscale e giuslavoristica ha consentito di fornire al cliente (parte venditrice) tutti gli strumenti necessari per il buon esito dell'operazione e il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Nella redazione del *Sale and Purchase Agreement*, il team legale ha discusso con il cliente l'impostazione più adatta per raggiungere il risultato desiderato, attraverso l'analisi di vari schemi e strumenti contrattuali quali il *leverage buyout* e il conferimento dell'azienda della società *target* in una NewCo creata *ad hoc* nonché attraverso l'approfondimento dei regolamenti e della normativa applicabile allo specifico settore di attività della società *target* (normativa in tema di proprietà industriale, normativa sui dispositivi medici e applicazione della c.d. *Golden Rule*).

Lo schema prescelto per l'operazione ha previsto, infine, la cessione diretta delle quote della società *target* all'acquirente contro la corresponsione di un prezzo determinato in misura fissa, non soggetto ad alcun tipo di aggiustamento post-cessione. Inoltre, è stata valutata l'implementazione di un meccanismo di *ticking fee* volto a scoraggiare

comportamenti dilatori fra il momento della firma del contratto di compravendita (*Signing*) e la stipula dell'atto notarile di cessione di quote (*Closing*).

Altri aspetti affrontati dal team legale, di concerto con il team fiscale, hanno incluso l'analisi e la consulenza in merito alle garanzie accettabili per il venditore, dalla costituzione di un *escrow account* regolato da un *escrow agreement* collaterale, passando dalla concessione di garanzie su beni propri della società *target*, fino a prevedere un sistema di Dichiarazioni e Garanzie (*Representations & Warranties*) e di meccanismi di indennizzo generali (soggetti a soglie massime, franchigie e *basket*) e speciali (Euro per Euro e a percentuale massima entro una certa soglia) a seconda delle criticità emerse in corso di *due diligence*.

L'interazione costante con il team fiscale ha inoltre consentito di sviscerare le tematiche fiscali emerse in corso di *due diligence* e di prevedere sistemi di indennizzo specifici per tali aspetti anche e soprattutto con riferimento alla gestione dei contenziosi in essere nei confronti dell'Agenzia delle Entrate e dei loro esiti.

Grazie all'apporto del team giuslavoristico è stato infine possibile gestire con fluidità il passaggio dei contratti di lavoro dipendente e di agenzia, individuando anche in questo caso i migliori strumenti volti a garantire il raggiungimento di un equilibrio fra gli interessi delle parti.

La collaborazione integrata delle tre aree professionali ha infine consentito di elaborare con grande cura e precisione tutti gli aspetti definatori dei termini utilizzati dalle parti nel *Sale and Purchase Agreement* nonché di redigere clausole di R&W altamente precise e calibrate sulla società *target*, tenendo conto delle peculiarità legate anche al modello di *business* adottato da quest'ultima.

In definitiva, la collaborazione persistente e sistematica fra le professioni legali, contabili e giuslavoristiche, volta alla consulenza globale in favore dell'impresa, consente a tutti gli attori del settore di agire in modo competitivo, agile e altamente specializzato, contenendo i costi e offrendo una consulenza a misura d'uomo e di impresa, ritagliata sulla fisionomia delle esigenze manifestate dal cliente.

Proprio per queste sue caratteristiche, la consulenza globale non solo è efficace in operazioni di grandi dimensioni, ma si adatta perfettamente alla gestione di operazioni straordinarie che coinvolgono anche piccole e medie imprese, consentendo a queste ultime un effettivo risparmio di costi mantenendo un alto grado di efficienza e professionalità. Per questi motivi, strutturare il proprio studio professionale per fornire a imprese e privati una consulenza globale può costituire il giusto approccio per il futuro della professione e del mercato.