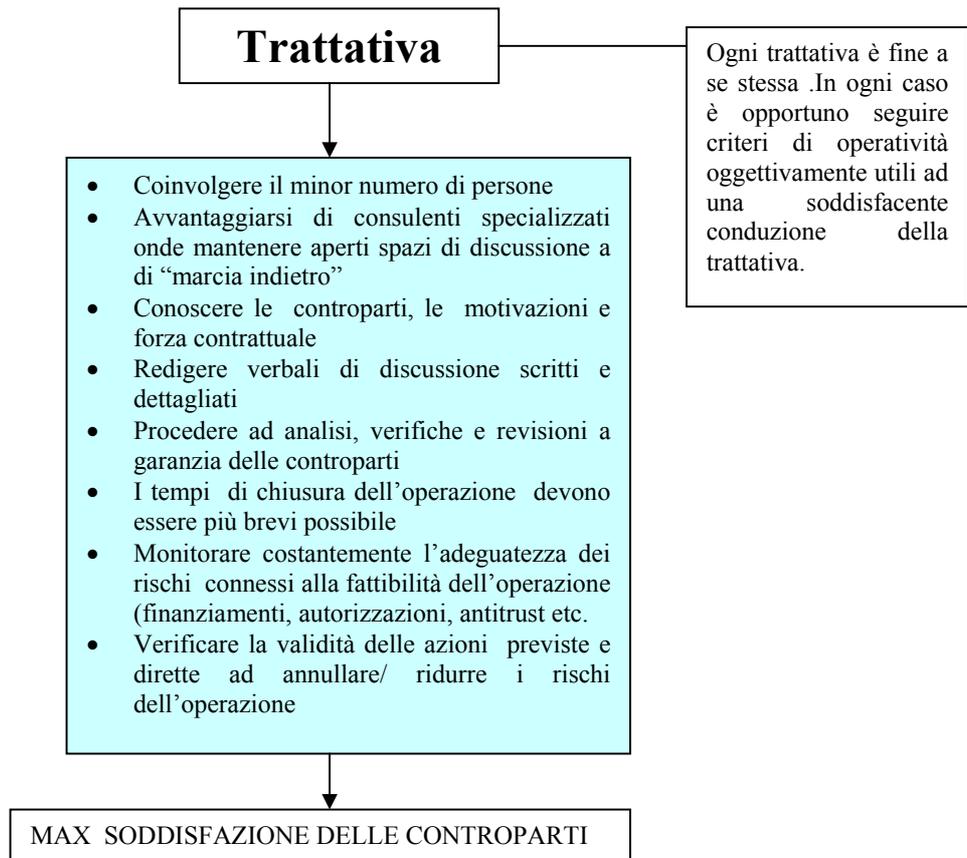




Trattativa

- Pur con le diversità proprie di ogni trattativa, le seguenti regole sono generalmente applicabili:
- Coinvolgere il minor numero possibile di persone;
- I consulenti possono rivelarsi estremamente utili per sondare la posizione della controparte ed eventualmente per fare "marcia indietro" durante le trattative. Inoltre, possono offrire un punto di vista indipendente ed obiettivo.
- La conoscenza della controparte, delle sue motivazioni e forza contrattuale è essenziale per il buon esito della trattativa. A tal fine è opportuno effettuare un discreto, ma ampio, lavoro preparatorio;
- Per evitare malintesi e confusioni durante le trattative, è opportuno annotare quanto detto, e conservare quanto scritto, durante le riunioni con la controparte. Tale accorgimento è particolarmente importante qualora si eseguano trattative su più fronti;
- Dopo che sono stati concordati i termini dell'accordo, l'iniziativa tende a passare dal venditore all'acquirente. Le fasi per giungere alla conclusione del contratto comprendono un lavoro di analisi e di verifica da parte dell'acquirente, e le eventuali revisioni dei termini che possono essere a vantaggio dell'acquirente;
- Pertanto, durante la trattativa, il venditore dovrebbe esaminare il massimo numero di dettagli e di problematiche che possono emergere durante il **due diligence**, la verifica **post-acquisizione** e/o nel **contratto (aspetti legali)**, per evitare che insorgano problemi nelle fasi successive.
- Il venditore deve sollecitare la rapida conclusione della transazione. Il periodo durante il quale si attende il due diligence è sovente un periodo di riflessione, che può determinare un cambiamento di opinione da parte dell'acquirente. Inoltre, quanto più è lungo questo tempo, tanto più difficile diventa per il venditore avvicinare altri interlocutori qualora la transazione non andasse a buon fine.
- La decisione di procedere può essere presa velocemente ma quella finale è spesso legata ad altri fattori (finanziamenti, autorizzazioni valutarie e **antitrust**) che è necessario valutare fin dall'inizio, prevedendo tutti i vantaggi e rischi dell'operazione.



MAX SODDISFAZIONE DELLE CONTROPARTI