DIMICHELE & CO.
ristrutturazioni aziendali

DEFINIZIONE DELL'OPERAZIONE DI ACQUISIZIONE

Contratto legale

Contratto:

- Consulente legale e Team che ha "costruito" l'operazione.
- è di fatto un contratto di compravendita e può riguardare, sotto varie forme di trasferimento, l'intera azienda, parti integrate di essa o solo attività o passività singole.
- **Garanzie**: sono ampie e diverse e possono riguardare la costituzione, i bilanci, esistenza ed esigibilità di benefici futuri, problematiche di possibili passività fiscali etc.
- La violazione di una garanzia prevede la richiesta del risarcimento danni anche se non sarà mai pari alla perdita reale derivante.
- **Indennizzo**: l'accordo di indennizzo prevede un risarcimento della perdita subita dall'acquirente in genere per effetto di debiti d'imposta per accantonamenti non fatti o non adeguati . Possono però essere previsti per altri aspetti a seconda dell'importanza strategica e di contributo al valore dell'azienda.

Verifica post-acquisizione

- Conclusa e definita la trattativa, si avrà, spesso per la prima volta, la collaborazione e l'accesso pieno alle informazioni dell'azienda.
- E'necessario procedere subito ad un esame dettagliato dei dati aziendali a conforto di quanto esaminato nello stato di avanzamento dell'operazione.
- Al fine di garantire la completa disponibilità delle informazioni agli acquirenti ed al management si dovrà integrare il lavoro di pre-acquisizione di verifiche ed integrazioni derivanti dalla oramai piena disponibilità ed accesso informativo.
- L'obiettivo è fornire un audit completo dell'azienda a supporto del management e a conferma dei principi e valutazioni che hanno guidato l'operazione.
- Le incongruità dovranno essere evidenziate e risolte sulla base anche delle garanzie ed indennità stabilite in sede di definizione del contratto di acquisizione.

Integrazione post -acquisizione

- La gestione del periodo immediatamente successivo all'acquisizione e di cruciale importanza per il successo reale dell'operazione.
- Dall scelte e la tempestività delle decisioni in questa fase dipende spesso la possibilità di recuperare e capitalizzare le risorse investite.
- E' necessaria la massima cautela nella programmazione delle azioni, degli interventi e del flusso organizzativo ed informativo.
- E' necessario allentare il livello di incertezza tipico ed è fondamentale rassicurare il management circa aspettative e programmi onde evitare "fughe" di risorse e quindi perdita di valore.
- E' necessario definire un piano di comunicazione tra le aziende ed il personale coinvolto favorendo l'integrazione ed evitando tensioni e ostilità.
- E'necessario integrare le strutture e i sistemi organizzativi al fine di ridurre progressivamente il disordine nell'operatività
- E'necessario chiarire e divulgare la strategia dell'organizzazione risultante ed i ruoli.
- **Nota**: le assività di cui sopra devono essere svolte secondo un piano di integrazione che tenga conto di tutti gli aspetti e peculiarità delle organizzazioni.

IL SUCCESSO DI UN'OPERAZIONE DI ACQUISIZIONE E' NELLA CONTINUITA' E NELL'INCREMENTO DI VALORE NEL TEMPO DELL'INEVSTIMENTO DELLE CONTROPARTI

- **Pre -acquisizione**: gestione accurata dell'operazione sotto tutti gli aspetti singolarmente ed integrati nella realtà aziendale.
- **Post-acquisizione**: supporto manageriale fino alla completa integrazione delle risorse e del valore. derivante dall'operazione