....., ...
Egregi Signori soci

della .....

.....

..

.....

..

Raccomandata

Oggetto: **cessione di quote/azioni della società; programma di massima**

Faccio seguito al colloquio del ..... .

In relazione all'interesse dei soci a esaminare proposte di cessione delle azioni della società fino a un massimo del 100 per cento, formulo il seguente programma di massima.

1. *Canali di vendita istituzionali* (ai quali inviare la scheda all. 1 in italiano e all. 2 in inglese):

a) *Bre*. È una rete di corrispondenti del Bureau de Raprochement des Entreprises, istituito dalla Cee per far circolare proposte e offerte di cooperazione fra imprese di 32 Paesi.

b) *Bc-Net*. È un sistema per la circolazione di informazioni sulla compravendita di aziende e su altre combinazioni di scambio e cooperazione fra imprese; il sistema fa capo al Bureau de Raprochement des Entreprises di Bruxelles, che si avvale di operatori istituzionali nei quindici Paesi della Comunità collegati tra loro a mezzo computer.

c) *Eurocom*. È una messaggeria elettronica che collega in rete gli Eurosportelli comunitari per informazioni di scambio e cooperazione fra imprese.

d) .....
.....

2. *Canali di vendita personalizzati*

L'esperienza insegna che essi danno spesso risultati migliori dei canali c.d. "istituzionali".
Occorre selezionare con Voi un numero di clienti, fornitori, concorrenti e imprese esercenti attività complementari, ai quali inviare l'allegata lettera sub 3 e la scheda all. 1. A essi può essere inoltre aggiunto un numero ristretto a una trentina di noti studi professionali interessati a operazioni del genere e corrispondenti di questo Studio, nonché di investitori finanziari (venture capitalist, banche d'affari ecc.) con cui lo Studio ha frequenti contatti.

3. *Procedura*

L'esperienza professionale insegna che è estremamente utile preparare un dossier di documenti che presentino la società e illustrino la sua attività produttiva, precorrendo e non seguendo le future richieste degli interessati all'acquisto. Tale sistema non solo consente, attraverso la "rappresentazione" del "bene" da vendere, di individuare, anche sotto il solo aspetto documentale, sia i punti forti sia i punti deboli del venditore, ma permette inoltre di accelerare notevolmente le trattative, evadendo rapidamente ogni richiesta di controparte di ricevere informazioni e prospetti.
Il dossier della Vostra società dovrebbe essere così formato.

- Ultimi tre bilanci, con dati di sintesi e riclassificati secondo lo schema tipico della revisione, onde consentire di fornire informazioni estremamente significative, ma che non permettono o rendono molto difficile la Vostra individuazione.
- Descrizione dell'attività svolta sotto l'aspetto tecnologico e commerciale e una breve cronistoria della società.
- *Budget* dell'esercizio in corso.
- *Budgets* dei successivi due esercizi e conseguente pianificazione triennale.
- Previsione di impegno degli attuali soci e dirigenti della società a mantenere la loro collaborazione dopo la vendita a condizioni da stabilirsi; per esempio:

a) acquisto immediato della maggioranza delle azioni;

b) acquisto, dopo un certo periodo di tempo necessario per il trasferimento del *management*, della parte residua appartenente ai soci che continuano la collaborazione, a un prezzo prefissato oppure determinabile anche in relazione ai risultati economici intervenuti in detto intervallo di tempo.

Cronologicamente agli interessati verrebbero dati:

- inizialmente, la nota scheda del tutto anonima;
- al ricevimento da parte loro della lettera di riservatezza (all. 4), i bilanci riclassificati e il o i *budgets*;
- successivamente, col Vostro consenso all'intervento diretto nelle trattative e rilevando così il nome della Vostra società, un fascicolo comprendente i bilanci completi dei dettagli e delle relazioni, la descrizione dell'attività svolta, la composizione dell'attuale compagine, nonché l'organigramma con le varie funzioni interne e le persone a esse preposte.

Onorari professionali

Il preventivo per gli onorari dovuti in caso di esito favorevole delle trattative è indicato nell'allegata lett. *sub* 5.
Sono esclusi dal suesposto preventivo gli onorari per la collaborazione nella redazione dei *budgets* così calcolati (prescindendo dall'esito delle trattative):

- per il *budget* ..... euro .....
- per i *budgets* ..... e ..... euro .....

È forse superfluo sottolineare come alcuni lavori, soprattutto la redazione e/o il controllo dei *budgets*, rivestono per l'Azienda una particolare utilità anche al di là delle trattative di vendita.

Ritengo utile un colloquio per illustrare e discutere le suesposte osservazioni e proposte e concordare la strategia da seguire. Rimango pertanto a Vostra disposizione.

Cordiali saluti.

(dott. .....)

Allegati:

1 - scheda di presentazione
2 - *offer-card*
3 - lettera d'approccio
4 - lettera per un impegno di riservatezza
5 - preventivo di onorari