



Giustizia
Dicembre 2009

Cristina Fussi • Merger & acquisition

Più sintesi nei contratti stranieri

Molti addetti ai lavori ritengono che dall'estero ripartirà la ripresa del merger and acquisition per tornare poi in Europa. Cristina Fussi, partner corporate-M&A dello Studio De Berti Jacchia Franchini Forlani, valuta i contorni dello scenario italiano e straniero

di Francesca Drusdi



Sopra, Cristina Fussi, partner Corporate-M&A dello Studio De Berti Jacchia Franchini Forlani, di base a Milano, ma con sedi anche a Roma, Bruxelles e Mosca

È un orientamento spiccatamente internazionale quello dello Studio De Berti Jacchia Franchini Forlani, che comunque non trascura il fronte italiano. Cristina Fussi, partner corporate-M&A dello studio, evidenzia le sostanziali differenze che si riscontrano negli aspetti procedurali di un'operazione di merger and acquisition condotta in Italia rispetto a un sistema straniero.

Cosa cambia se dall'Italia ci si sposta oltreconfine?
«Nelle operazioni prevalentemente industriali, con un intervento delle banche quasi nullo o modesto, vi è senz'altro, in generale, una minor proceduralizzazione della trattativa. Si produce meno carta, ma spesso si dedica più attenzione alla sostanza e alle specificità del business. I contratti sono mediamente più sintetici, pur seguendo l'impianto tipico dei contratti di origine anglosassone per quanto riguarda representation, warranties e indemnities. Anche le disclosures sono più ridotte e spesso occorre spiegare al venditore che è suo interesse produrle».

Cina e India sono mercati di nuovo dinamici sul fronte delle M&A?

«Per quanto riguarda il mercato cinese e quello indiano in particolare, siamo stati approcciati da diversi potenziali investitori, ma al momento non si sono ancora concretizzate delle operazioni. Credo che ci vorrà ancora un po' di tempo prima che gli operatori di medie dimensioni accedano al mercato dell'M&A».

Come si sono mossi in generale gli acquirenti stranieri, anche nei confronti delle imprese italiane?

«Non in modo particolarmente vivace, almeno negli ultimi dodici mesi. Per l'M&A, il 2009 è stato un periodo molto riflessivo: sul mercato si riscontrano potenziali buone opportunità, ma gli investitori sono stati per il momento alla finestra a osservare. Si è registrato dell'interessante movimento nel settore dell'energia, principalmente da parte di operatori del Far East».

Quali operazioni in particolare avete seguito negli ultimi mesi?

«Lo studio ha assistito il gruppo Alcea nell'implementazione di accordi di joint venture attraverso la costituzione di una società di produzione e commercializzazione di vernici per l'edilizia e coating product in Russia. Ha, inoltre, seguito il colosso svedese Stena Metall, che opera nel settore del recupero rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche (Raee), nell'acquisto di una partecipazione nel capitale di Siat, attiva nel comparto con impianti propri situati a Castenedolo (Brescia). Altre operazioni rilevanti hanno coinvolto la Dai Nippon Printing, storica società giapponese leader nel settore del printing, e la Paolo Corazzi Fibre di Cremona. In quest'ultimo caso, la definizione degli accordi ha portato in tempi brevissimi all'affitto e al successivo acquisto della Abraxis, società in concordato preventivo che produce fibre abrasive a Cavrana, permettendo di salvare l'azienda in crisi e numerosi posti di lavoro».