



La trasmissione aziendale – Pollegio 25 settembre 2013

Un caso concreto: Gruppo Regusci

ERSBV ENTE REGIONALE
PER LO SVILUPPO
BELLUNESE E VALLE

BancaStato
BANCA DELLO STATO DEL CANTONE TICINO

AM Gruppo
Multi

Cedente:



Costituzione:

1925 (Società individuale)

Attività:

Distribuzione prodotti per l'edilizia, l'idrosanitaria, gli arredi di bagni e cucine

Sedi operative:

Totale 9 punti vendita in Ticino

Collaboratori:

90

Mercato:

Ticino

Acquirente:



Costituzione:

1970

Attività:

Produzione e distribuzione di prodotti edili

Sedi operative:

3600 mondo, 110 in Svizzera

Collaboratori:

80'000 mondo, 2500 in Svizzera

Mercato:

Mondiale



- 1925 Inizio dell'attività
- 1954 costituzione Regusci SA e Reco SA
- 1970 Decesso del titolare Orazio Regusci
- 1974 Separazioni logisitche dei settori
- 1978 Prima filiale a Biasca
- 1978 Entrata in azienda di Luca Regusci
- 1980-2003 nuove filiali TI (6)
- 1995 Primi accordi di partenariato in CH
- 2005 Prime negoziazioni con CRH
- 2008 Cessione a CRH
- 2011 Fusioni societarie Regusci SA Reco SA
- 2012 Uscita dall'azienda di Luca Regusci

Le riflessioni:



Garantire continuità all'azienda

Prospettare un futuro in crescita dell'azienda

Valutare gli obiettivi personali

Valutare gli aspetti economici

Le ragioni:



- Nessuna successione in famiglia

- L'azienda necessita di nuove energie e di risorse innovative

- La progressiva crescita dell'azienda esige una visione ed investimenti a lungo termine

- I collaboratori manifestano una certa ansietà sulla successione

- Desiderio di nuove sfide personali

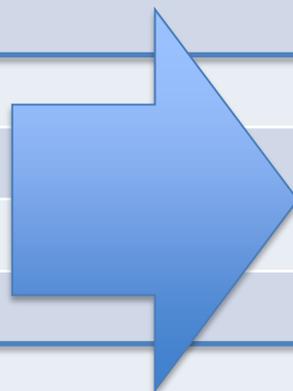
- Visione dei rischi in caso di impedimenti personali

- Scelta del momento propizio (personale)

- Scelta del momento propizio (congiuntura)

Quando	Cosa
Mese 0	Sottoscrizione accordo di confidenzialità
+ 4 mesi	Preparazione information memorandum
+ 7 mesi	Prima offerta non vincolante
+ 10 mesi	Primo stop delle trattative
+ 15 mesi	Rinegoziazioni
+ 23 mesi	Secondo stop delle trattative
+ 24 mesi	Valutazione delle alternative
+ 27 mesi	Accordo verbale
+ 29 mesi	Tax ruling, preparazione due diligence
+ 31 mesi	Due diligence
+ 32 mesi	Bozza contratto SPA
+ 33 mesi	Firma contratto SPA-maggio 2008

Quando	Cosa
Mese 0	Sottoscrizione accordo di confidenzialità
+ 4 mesi	Preparazione information memorandum
+ 7 mesi	Prima offerta non vincolante
+ 10 mesi	Primo stop delle trattative
+ 15 mesi	Rinegoziazioni
+ 23 mesi	Secondo stop delle trattative
+ 24 mesi	Valutazione delle alternative
+ 27 mesi	Accordo verbale
+ 29 mesi	Tax ruling, preparazione due diligence
+ 31 mesi	Due diligence
+ 32 mesi	Bozza contratto SPA
+ 33 mesi	Firma contratto SPA-maggio 2008



Circa 1 anno

Le maggiori criticità personali

- Consapevolezza delle intenzioni personali (convinzione)
- Confidenzialità = supporto interno limitato «solitudine»
- Conseguenze in caso di abbandono del progetto
- Durata delle trattative – demotivazione
- Gestione di consulenti dell'acquirente
- Comunicazione interna ed esterna
- Cambiamento di ruolo del proprietario
- Reazione dei collaboratori
- Condivisione delle strategie con il nuovo proprietario

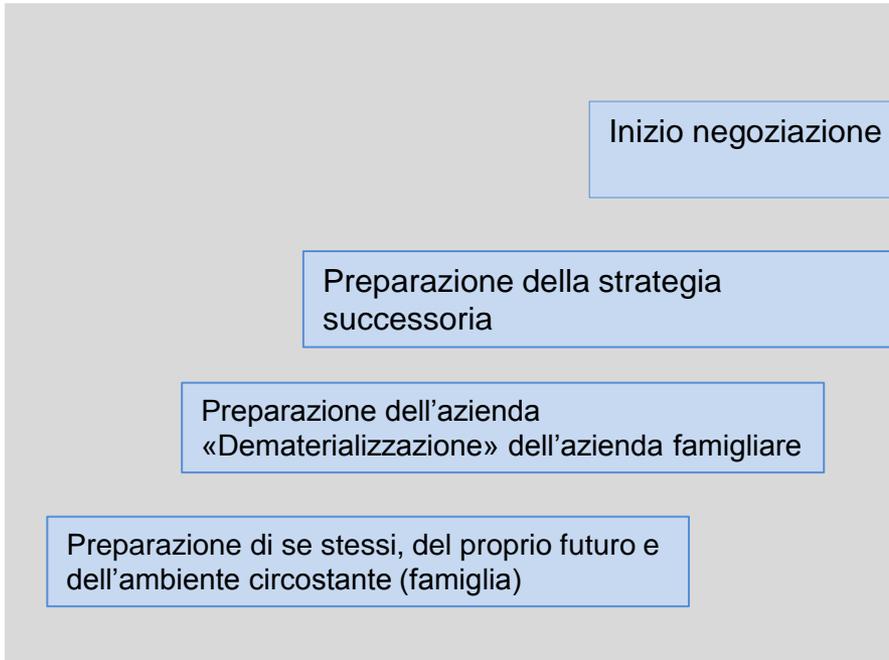
Le maggiori criticità formali

- Regole dell'acquirente (ad es. valutazione)
- Due diligence
- Elementi della transazione (spin off immobili, aspetti fiscali, questioni relative alla liquidazione parziale indiretta, ecc.)
- Aspetti legali e formali
- Traduzioni I/E ed E/I
- Passaggio da azienda familiare a componente di un gruppo

Prima della negoziazione

Negoziazione

Quando	Cosa
Mese 0	Sottoscrizione accordo di confidenzialità
+ 4 mesi	Preparazione information memorandum
+ 7 mesi	Prima offerta non vincolante
+ 10 mesi	Primo stop delle trattative
+ 15 mesi	Rinegoziazioni
+ 23 mesi	Secondo stop delle trattative
+ 24 mesi	Valutazione delle alternative
+ 27 mesi	Accordo verbale
+ 29 mesi	Tax ruling, preparazione due diligence
+ 31 mesi	Due diligence
+ 32 mesi	Bozza contratto SPA
+ 33 mesi	Firma contratto SPA-maggio 2008



tempo

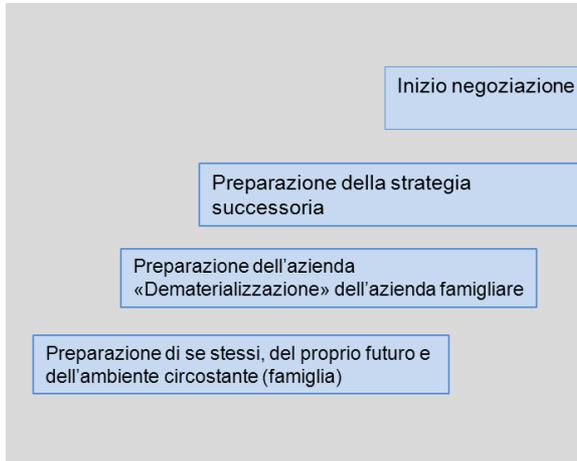
fasi

6 anni

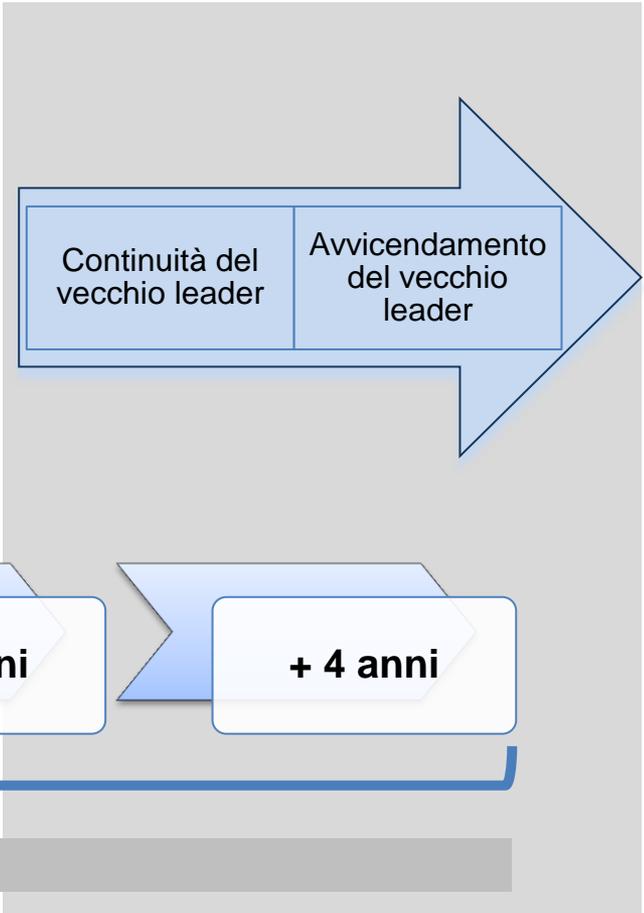
Prima della negoziazione

Negoziazione

Nuova proprietà



Quando	Cosa
Mese 0	Sottoscrizione accordo di confidenzialità
+ 4 mesi	Preparazione information memorandum
+ 7 mesi	Prima offerta non vincolante
+ 10 mesi	Primo stop delle trattative
+ 15 mesi	Rinegoziazioni
+ 23 mesi	Secondo stop delle trattative
+ 24 mesi	Valutazione delle alternative
+ 27 mesi	Accordo verbale
+ 29 mesi	Tax ruling, preparazione due diligence
+ 31 mesi	Due diligence
+ 32 mesi	Bozza contratto SPA
+ 33 mesi	Firma contratto SPA-maggio 2008



- 3 anni

0 anni

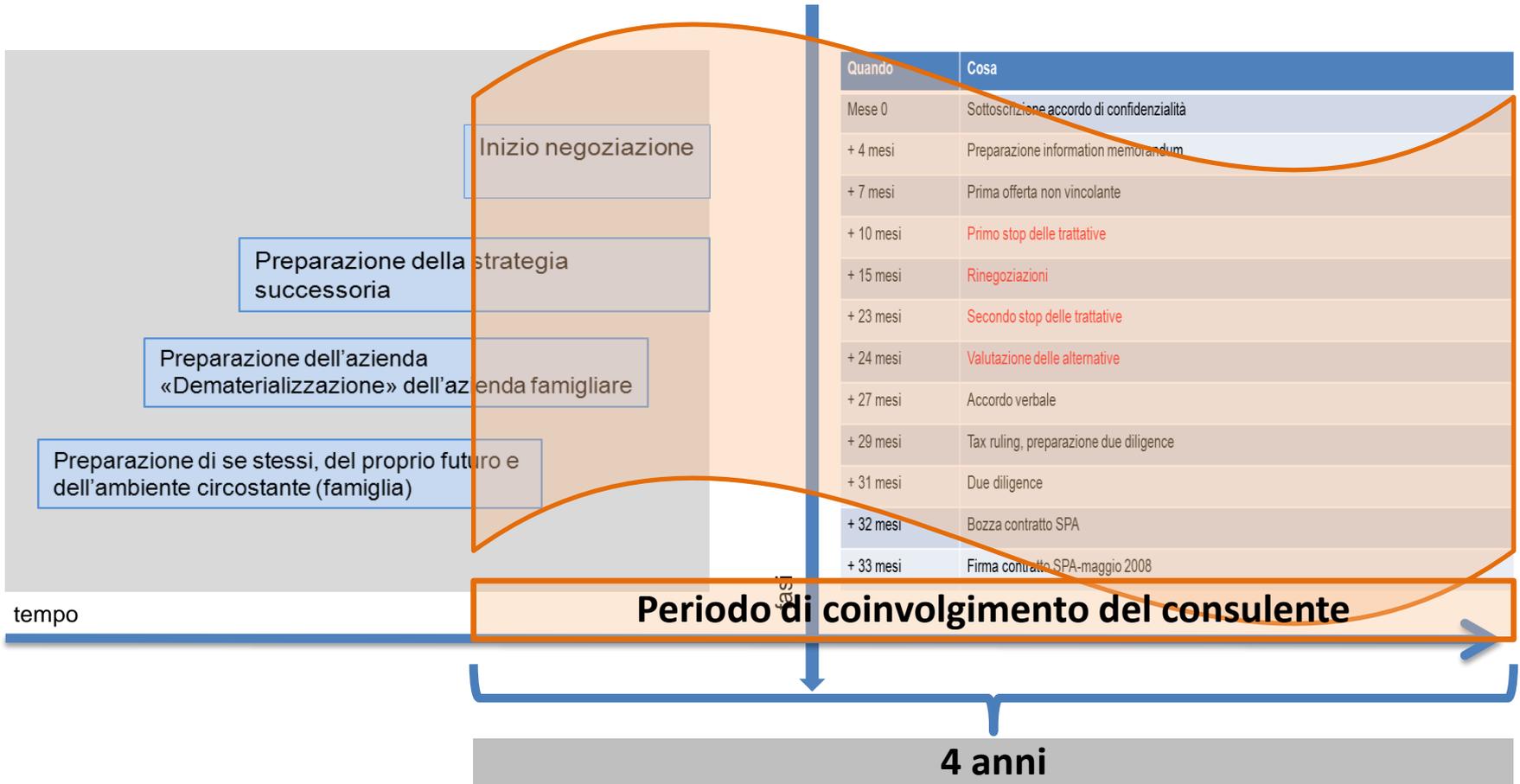
+ 3 anni

+ 4 anni

10 anni

Prima della negoziazione

Negoziazione



Quando	Cosa	Ruolo del consulente
Mese 0	Sottoscrizione accordo di confidenzialità	Utile
+ 4 mesi	Preparazione information memorandum	Indispensabile
+ 7 mesi	Prima offerta non vincolante	Indispensabile
+ 10 mesi	Primo stop delle trattative	Solo supporto
+ 15 mesi	Rinegoziazioni	Indispensabile
+ 23 mesi	Secondo stop delle trattative	Solo supporto
+ 24 mesi	Valutazione delle alternative	Indispensabile
+ 27 mesi	Accordo verbale	Utile
+ 29 mesi	Tax ruling, preparazione due diligence	Indispensabile
+ 31 mesi	Due diligence	Indispensabile
+ 32 mesi	Bozza contratto SPA	Indispensabile
+ 33 mesi	Firma contratto SPA-maggio 2008	Indispensabile

1. Avere la **convinzione** di essere pronto a cedere la propria azienda ed a lasciarla
2. Avere il **tempo** necessario per portare a termine il processo di preparazione e di trasmissione (x anni)
3. Valutare il **momento propizio** (congiuntura) ed offrire all'aquirente un concreto potenziale crescita
4. Contare su un **consulente** valido che possa accompagnare tutte le fasi del processo
5. Avere un'**organizzazione** aziendale autosufficiente e collaboratori potenzialmente disponibili a continuare anche con l'aquirente
6. Avere una **struttura** organizzativa, amministrativa e contabile chiara

Grazie per l'attenzione!

Per maggiori informazioni e contatti

Muralto

Viale Verbano 7
CP 731
6602 Locarno-Muralto
Tel. +41 91 751 96 41
Fax +41 91 751 52 21

Lugano

Via Nassa 15
CP 6105
6901 Lugano
Tel. +41 91 923 32 65
Fax +41 91 994 57 57

Bellinzona

Via Orico 13
6500 Bellinzona
Tel. +41 91 826 20 83
Fax +41 91 826 20 84

www.gruppomulti.ch
info@gruppomulti.ch

