



JOINT VENTURES, PARTNERSHIP, MERGERS & ACQUISITIONS

a cura di:

AVV. MARCO Q. ROSSI
FOUNDER

PIANIFICAZIONE LEGALE

MARCO Q. ROSSI & ASSOCIATI

Joint Ventures:

Un'Arma a Doppio Taglio Per Definizione



Joint Ventures

Esempi (Case-Studies):

- Azienda produttrice di macchinari industriali (joint venture con distributore USA),
- Azienda produttrice di utensili diamantati per il taglio (joint venture con ex manager di azienda concorrente),
- Azienda produttrice di scale per abitazioni residenziali (joint venture con concorrente USA);
- Azienda produttrice di componenti per auto sportive di di lusso (joint venture con sales rep),
- Casa di abbigliamento di moda (joint venture con fondo di private equity),
- Jewelry Brand (joint venture con agente e rappresentante commerciale USA).

Joint Ventures: *Opportunità*

- Partner Commerciale o Industriale (Agente, Distributore/Produttore, Persona Chiave, ecc.):
 - *Ability to Market and Sell* (sviluppo dei canali di vendita, marketing, e sviluppo del brand);
 - *Expertise in Industry and Products*;
 - *Excellent Customer Support* (inventario, assistenza tecnica, supporto clienti, eccetera),
- Partner Finanziario (Private Equity Fund): apporto di capitale e risorse finanziarie.

Joint Ventures:

Aspetti critici

- Forma Giuridica (contrattuale, societaria, LLC, Corporation, ecc.),
- Accordi Tra i Soci:
 - Capitalizzazione (*Equity Structure*),
 - Controllo (*Governance e Management*),
 - Separazione: *recesso ed esclusione* del socio, valutazione e liquidazione della quota del socio uscente
 - Scioglimento (*Dissolution*)
- Tutela della casa madre italiana (contratti di licenza della proprietà intellettuale, accordi di distribuzione o di servizi, accordi di riservatezza e non concorrenza, ecc.),
- Exit (cessazione della JV e liquidazione),
- Pianificazione fiscale *cross-border* (Italia-USA) e interna (federale e statale).
- Scelta della giurisdizione e *dispute resolution*

Acquisizioni (M&A):

- *Make vs. Buy*
- *Ingresso e rapida espansione sul mercato*
- *Immediato accesso alla tecnologia della target*
- *Integrazione post-acquisizione*



1) NDA e Due Diligence Iniziale:

- Target's product line,
- Competitive position in the marketplace,
- Technical expertise (IP, Know How);
- Sale and marketing plans,
- Financial conditions and projections;
- U.S. management capability

2) Lettera di Intenti (LOI, MOU):

Non-binding,

- Purchase price,
- Financing terms;
- Special conditions (earn out),
- Closing subject to due diligence

3) Due Diligence:

- Legale (contratti, contenzioso, personale dipendente, IP, eccetera),
- Fiscale,
- Contabile e finanziaria.

4) Pianificazione legale e fiscale:

- Costituzione della SPAC,
- Definizione della *governance*
- Capitalizzazione della SPAC (equity vs. debt),
- Costituzione dei rapporti inter company.

5) Contratto di Acquisizione (Purchase Agreement):

- Reps and Warranties,
- Covenants,
- Conditions to closing,
- Adjustments to purchase price,
- Escrow e manleve (indemnities)

6) Closing:

- Esecuzione delle condizioni (contratti, delibere *post-closing, etc.*),
- Trasferimento dei fondi,
- Trasferimento del titolo,
- Costituzione dell'Escrow

7) Integrazione Post-Acquisizione: *Where the rubber meets the road*

- Key-employees,
- Integration with old management,
- Transfer of know-how.



www.bec.iaccse.com

Prodotto da



Per maggiori informazioni in merito all'iniziativa contattare

Alessia Marcenaro

Deputy Executive Director

Italy-America Chamber of Commerce Southeast

999 Brickell Ave., Suite 1002 | Miami, FL 33131

marketing@iacc-miami.com | www.iaccse.com

MQR&A

Marco Q. Rossi & Associati
International Law Offices | Italy - New York - Beverly Hills

Marco Q. Rossi & Associati,
PLLC
9595 Wilshire Blvd., STE 900
Beverly Hills, CA 90212

Contact information:
www.lawrossi.com
mrossi@lawrossi.com
310-492-4377