



Corso «Esperto nella composizione negoziata  
della crisi d'impresa»

# LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA PER LA SOLUZIONE DELLA CRISI D'IMPRESA

Dott. Michele D'APOLITO – Managing partner, NEXUS – STP

18 Marzo 2022

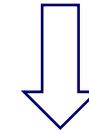
# Sommario

<b>01.</b>	<b>LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA: COS'E'</b>	<b>3</b>
<b>02.</b>	<b>LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'AZIENDA</b>	<b>4</b>
<b>03.</b>	<b>LE TECNICHE DI COLLOCAMENTO</b>	<b>22</b>
<b>04.</b>	<b>TEST FINALE</b>	<b>29</b>



# 01. LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI D'IMPRESA: Cos'è

Come si evince dalla **Relazione illustrativa -  
Capo I D. L. 118/2021**



## COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI

E' un nuovo strumento di ausilio alle imprese in difficoltà, di tipo **volontario, negoziale e stragiudiziale**, finalizzato ad agevolare il risanamento di quelle imprese che, pur trovandosi in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario tali da rendere probabile la crisi o l'insolvenza, hanno le **potenzialità necessarie per restare sul mercato, anche mediante la cessione dell'azienda o di un ramo di essa**.

E' gestita da un **esperto indipendente** che deve agire con la **diligenza professionale** richiesta dalla natura dell'incarico nonché con **riservatezza, imparzialità, terzietà rispetto a tutte le parti**. L'esperto non è né un attestatore né un curatore o un commissario; le sue funzioni richiamano perlopiù quelle di un **mediatore**.



La **CESSIONE D'AZIENDA** può avvenire:

A) Nell'ambito della **composizione negoziata** -  
**Art. 2 D. L. 118/2021**

B) Nell'ambito del **concordato semplificato per  
la liquidazione del patrimonio** - **Art. 19 DL  
118/2021**



## 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

## A) Art. 2 D. L. 118/2021 - Nell'ambito della **composizione negoziata**

1) L'imprenditore commerciale e agricolo che si trova in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario che ne rendono probabile la crisi o l'insolvenza, può chiedere al segretario generale della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura nel cui ambito territoriale si trova la sede legale dell'impresa la nomina di un esperto indipendente quando risulta ragionevolmente perseguibile il risanamento dell'impresa [...].

2) L'**esperto** agevola le trattative tra l'imprenditore, i creditori ed eventuali altri soggetti interessati al fine di individuare una soluzione per il superamento delle condizioni di cui al comma 1, anche mediante il **trasferimento dell'azienda o di rami di essa**.



**Art. 19** – Se le trattative falliscono, l'imprenditore può presentare una **proposta di concordato** per la cessione dei beni con un piano di liquidazione.



# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

B) **Art. 19 DL 118/2021** - Nell'ambito del **concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio**

## **Art. 19 D. L. 118/2021 - DISCIPLINA DELLA LIQUIDAZIONE DEL PATRIMONIO**

- 1) Il tribunale nomina un **liquidatore** mediante il *decreto di omologazione*.
- 2) Quando il piano di liquidazione comprende un'offerta da parte di un soggetto individuato avente ad oggetto, anche prima dell'omologazione, il **trasferimento dell'azienda o di uno o più rami d'azienda o di specifici beni**, il liquidatore giudiziale, **verificata l'assenza di migliori soluzioni sul mercato**, dà esecuzione all'offerta - Si applicano gli Articoli da 2919 a 2929 del Codice Civile.
- 3) Quando il piano di liquidazione prevede che l'offerta debba essere accettata prima dell'omologazione, l'ausiliario dà esecuzione all'offerta, verificata l'assenza di soluzioni migliori sul mercato e previa autorizzazione del tribunale.



# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

Prima di affrontare la nozione di **TRASFERIMENTO DI RAMO D'AZIENDA**, è importante precisare i concetti di:

## AZIENDA

**Art. 2522 C. c.** – E' il *complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa.*

→ Natura *organizzativa e funzionale*

## RAMO D'AZIENDA

**Art. 2112 C. c., comma 5** – E' un'*articolazione funzionalmente autonoma di un'attività economica organizzata*, identificata come tale dal cedente e dal cessionario al momento del suo *trasferimento*.

→ La **Cassazione Civile, Sez. Lavoro**, con la Sentenza 5 luglio 2021, ha stabilito che la cessione di ramo d'azienda non ha luogo se il settore ceduto **non** è autonomo e preesistente.



## 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

### TRASFERIMENTO D'AZIENDA O DI RAMO D'AZIENDA

**Art. 2112 C. c., comma 5** - Per **TRASFERIMENTO DI RAMO D'AZIENDA** si intende qualsiasi operazione che, in seguito a cessione contrattuale o fusione, comporti il mutamento nella titolarità di un'attività economica organizzata, con o senza scopo di lucro, preesistente al trasferimento e che conserva nel trasferimento la propria identità a prescindere dalla tipologia negoziale o dal provvedimento sulla base del quale il trasferimento è attuato, ivi compresi l'usufrutto o l'affitto d'azienda. Tali disposizioni si applicano anche al trasferimento di parte dell'azienda, intesa come articolazione funzionalmente autonoma di un'attività economica organizzata, identificata come tale dal cedente e dal cessionario al momento del trasferimento.



# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

## ART. 2556 C. c. – Imprese soggette a registrazione

Per le **imprese soggette a registrazione** i **contratti** che hanno per oggetto il trasferimento della proprietà o il godimento dell'azienda devono essere **provati per iscritto**, salva l'osservanza delle forme stabilite dalla legge per il trasferimento dei singoli beni che compongono l'azienda o per la particolare natura del contratto. Tali contratti, in forma pubblica o per scrittura privata autenticata, devono essere depositati per l'iscrizione nel registro delle imprese entro 30 giorni a cura del notaio rogante o autenticante.

## ART. 2557 C. c. – Divieto di concorrenza

Chi aliena l'azienda deve **astenersi per il periodo di cinque anni dal trasferimento, dall'iniziare una nuova impresa** che per **oggetto, ubicazione** o altre circostanze sia idonea a **sviare la clientela dell'azienda ceduta**. Il patto di astenersi dalla concorrenza in limiti più ampi può essere considerato valido se non impedisce ogni attività professionale dell'alienante; in ogni caso **non può eccedere la durata di cinque anni dal trasferimento**. Se nel patto è indicata una durata maggiore ovvero la stessa non viene stabilita, il divieto di concorrenza vale per il periodo di cinque anni dal trasferimento.

## ART. 2558 C. c. – Successione nei contratti

L'acquirente dell'azienda subentra nei contratti stipulati per l'esercizio dell'azienda che non hanno carattere personale (salvo patto contrario). Il terzo contraente può recedere dal contratto entro tre mesi dalla notizia del trasferimento, per giusta causa, fatta salva la responsabilità dell'alienante.

La successione automatica nei rapporti contrattuali consente di **mantenere sia l'unità del complesso aziendale sia la clientela**.

E' una **deroga** all'Art. 1406 C. c. che dispone che ciascuna parte può sostituire a sé un terzo nei rapporti derivanti da un contratto con prestazioni corrispettive se queste **non** sono ancora state eseguite, purché l'altra parte vi consenta.

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

L' **Art. 10** al **comma 2** sancisce la **possibilità di rinegoziare il contenuto dei contratti** se:

- La prestazione è diventata **eccessivamente onerosa** per l'impresa in crisi per effetto della **pandemia da Covid-19**;
- I **contratti** sono ad **esecuzione continuata, periodica o differita**;
- La **rinegoziazione** è considerata la **sola modalità per garantire la continuità aziendale e il risanamento dell'impresa** ed è **limitata al periodo necessario per assicurare la continuità stessa**.



L'**imprenditore in crisi** può **modificare il contenuto dei contratti per via consensuale** con l'intervento dell'**esperto** ovvero, in caso di mancato accordo, **per via autoritativa** con l'intervento del **tribunale**.

## Le FASI DELLA RINEGOZIAZIONE DEI CONTRATTI:

1) L'esperto convoca le parti



2) Autorizzazione alla comunicazione al Tribunale della *disclosure* sulle trattative



3) Se le parti raggiungono un accordo, modificano il contratto



4) Se la parti **non** raggiungono un accordo, l'imprenditore chiede al tribunale di rideterminare le condizioni contrattuali. In tale ipotesi, l'**esperto** deve esprimere il proprio **parere** indicando:

- Che quanto chiesto dall'imprenditore consente di garantire la continuità aziendale;
- Il tempo minimo di esecuzione;
- Se la parti hanno dato il proprio consenso, i motivi del fallimento delle trattative

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

Il **comma 2 dell'Art 10** dispone infatti che:

... L'esperto **può** invitare le parti a rideterminare, in buona fede, il contenuto dei contratti ad esecuzione continuata, periodica o differita se la prestazione è divenuta troppo onerosa causa della citata pandemia.

In mancanza di accordo, su domanda dell'imprenditore, il tribunale, acquisito il parere dell'esperto e tenuto conto delle ragioni dell'altro contraente, può rideterminare le condizioni del contratto per il periodo strettamente necessario e come misura indispensabile ad assicurare la continuità aziendale.

Il tribunale se accoglie la domanda, assicura l'equilibrio tra le prestazioni stabilendo la corresponsione di un indennizzo. Tali disposizioni **non** si applicano alle prestazioni oggetto di contratti di lavoro dipendente.



## 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

## Art 2559 C. c. – CREDITI relativi all'azienda ceduta

La cessione dei crediti relativi all'azienda ceduta, anche in mancanza di notifica al debitore o di sua accettazione, *ha effetto nei confronti dei terzi*, dal momento dell'iscrizione del trasferimento nel registro delle imprese. Tuttavia il debitore ceduto è liberato se paga in buona fede all'alienante.

L'**Art. 2559 C. c.** impone l'**iscrizione nel Registro delle Imprese**. Ciò comporta:

- *Opponibilità* del passaggio dei crediti al debitore ceduto;
- *Non necessaria accettazione* da parte del *debitore*;
- *Non necessaria notifica della cessione*;
- Fatto salvo il pagamento che il debitore abbia effettuato al creditore originario in buona fede.

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

## Art 2560 C. c. – DEBITI relativi all'azienda ceduta

L'alienante **non** viene liberato dai debiti relativi all'esercizio dell'azienda ceduta anteriori al trasferimento, se non risulta che i creditori vi hanno consentito. Nel trasferimento di un'azienda commerciale risponde dei debiti – se risultanti dai libri contabili obbligatori – **anche l'acquirente**.



**Art. 10 D. L. 118/2021** – E' possibile **DEROGARE** all'Art. 2560 c.c. se è l'**unica soluzione** per garantire la **continuità aziendale** nonché una **maggiore soddisfazione dei creditori**. Tuttavia, occorre **sentire l'esperto** relativamente a:

- *Individuazione dei cliente;*
- *Congruità del prezzo;*
- Elementi ritenuti utili dal tribunale.

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

## Art 2560 C. c. – DEBITI relativi all'azienda ceduta



La **deroga all'art. 2560 C.c. conserva i suoi effetti** anche se, in una fase successiva, intervengono:

- Accordo di ristrutturazione dei debiti omologato;
- Concordato preventivo omologato;
- Fallimento;
- Liquidazione coatta amministrativa;
- Amministrazione straordinaria;
- Concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio di cui all'Art. 18.

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

## Art 2560 C. c. – DEBITI relativi all'azienda ceduta



**Art. 10 comma 1-** Su richiesta dell'imprenditore il tribunale, verificata la funzionalità degli atti rispetto alla continuità aziendale e alla migliore soddisfazione dei creditori può:

- Autorizzare l'imprenditore a contrarre finanziamenti prededucibili (Art. 111 Decreto 267/1942)
- Autorizzare l'imprenditore a contrarre finanziamenti dai soci prededucibili (Art. 111 Decreto 267/1942)
- Autorizzare una o più società appartenenti ad un gruppo di imprese e a contrarre finanziamenti prededucibili
- Autorizzare l'imprenditore a trasferire in qualunque forma l'azienda o uno o più dei suoi rami **senza gli effetti di cui all'Art. 2560 C. c., secondo comma**; resta fermo l'Art. 2112 C. c.

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

## Art 2112 C. c. – MANTENIMENTO DEI DIRITTI DEI LAVORATORI

In caso di trasferimento d'azienda **il rapporto di lavoro continua con il cessionario e il lavoratore conserva tutti i diritti che ne derivano.**

Il cedente e il cessionario sono obbligati, in solido, per tutti i crediti che il lavoratore aveva al tempo del trasferimento. Con le procedure di cui agli Art. 410 e 411 del C.p.c. il lavoratore può consentire la liberazione del cedente dalle obbligazioni derivanti dal rapporto di lavoro.

Il cessionario è tenuto ad applicare i trattamenti economici e normativi previsti dai contratti collettivi nazionali, territoriali ed aziendali vigenti alla data del trasferimento, fino alla loro scadenza, salvo che siano sostituito da altri contratti collettivi applicabili all'impresa del cessionario. L'effetto di sostituzione viene prodotto solo fra contratti collettivi dello stesso livello.

Fatta salva la facoltà di esercitare il *recesso* nel rispetto della normativa in materia di licenziamenti, il trasferimento d'azienda non costituisce motivo di licenziamento; il lavoratore, le cui condizioni di lavoro subiscono delle modifiche, può rassegnare le proprie dimissioni nei tre mesi successivi al trasferimento.



# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

Nella **composizione negoziale della crisi**, se l'imprenditore che assume **decisioni rilevanti**:

## Ha MENO DI 15 DIPENDENTI:

→ Deve **rispettare le procedure di informazione e consultazione** previste dalla **legge** e dalla **contrattazione collettiva**.



## Ha PIU' DI 15 DIPENDENTI:

- Informazione scritta certificata ai soggetti sindacali
- Possono chiedere un incontro all'imprenditore entro 3 giorni
- La consultazione deve avvenire entro 5 giorni dalla richiesta
- La consultazione si considera esaurita entro 10 giorni (salvo accordi differenti)

**Art. 4 comma 8** – *Se non sono previste, dalla legge o dai contratti collettivi di cui all'art. 2 del D.lgs. 25/2007, diverse procedure di informazione e consultazione, se nel corso della composizione negoziata sono assunte rilevanti determinazioni che incidono sui rapporti di lavoro di una pluralità di lavoratori, il datore di lavoro che occupa più di 15 dipendenti, informa con comunicazione scritta, trasmessa anche tramite pec, i soggetti sindacali, i quali, entro 3 giorni dalla ricezione dell'informativa, possono chiedere all'imprenditore un incontro.*

*La conseguente consultazione deve avere inizio entro 5 giorni dal ricevimento dell'istanza e, salvo diverso accordo tra i partecipanti, si intende esaurita decorsi 10 giorni dal suo inizio.*

*La consultazione, si svolge con la partecipazione dell'esperto e con vincolo di riservatezza rispetto alle informazioni qualificate come tali dal datore di lavoro o dai suoi rappresentanti nel legittimo interesse dell'impresa. In occasione della consultazione viene redatto un rapporto sottoscritto dall'imprenditore e dall'esperto.*

## 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

All'**esperto** potrà essere richiesto di:

1) Individuare il perimetro dell'azienda o di rami di essa ritenuto/i idoneo/i per il miglior realizzo

Ciò comporta che:

- L'esperto abbia avuto a disposizione *tempo e strumenti necessari a conoscere l'azienda*;
- Che la società abbia predisposto *piani e budget* con i quali ha individuato eventuali rami d'azienda e aree di business specificamente individuate e in grado di produrre autonomi risultati
- Vi siano *beni* che *non* rientrano nei singoli rami d'azienda individuati e che possono essere *venduti separatamente*;
- Vi possano essere *soggetti interessati all'acquisto del ramo d'azienda individuato*.

2) Fornire indicazioni all'imprenditore per organizzare data room informativa da utilizzare per la raccolta delle manifestazioni di interesse

**Documenti da inserire nella data room:**

- Perizia dell'azienda, dei rami d'azienda, dei beni venduti singolarmente;
- *Relazione sull'attendibilità dei dati contabili* su cui è basata la perizia, qualora la stessa sia stata predisposta da soggetto diverso dal perito o sia comunque contenuta in un documento diverso;
- Documentazione rilevante per la *corretta individuazione* dell'azienda.

3) Dare corso alla selezione dei soggetti potenzialmente interessati, anche attraverso procedure competitive, raccogliendo le relative manifestazioni di interesse e le eventuali offerte vincolanti.

4) Se richiesto, esprimere il proprio parere sulle manifestazioni di interesse e le offerte ricevute

# 02. LE VICENDE CIRCOLATORIE DELL'IMPRESA

Per procedere all'operazione di vendita è fortemente consigliato ricorrere alle **PROCEDURE COMPETITIVE**:

## Se il prezzo è DETERMINATO:

→ L'esperto dovrà rendere nota la possibilità all'imprenditore che le offerte siano quanto più possibile a contenuto determinato, vincolanti, sottoscritte ed accompagnate da garanzie.

## Se il prezzo è INDETERMINATO:

→ L'imprenditore dovrà prevedere **clausole di salvaguardia** per fronteggiare il rischio che i valori effettivamente realizzati siano inferiori a quelli attesi.



L'esperto deve procedere alla **stima dell'intero patrimonio utile**:

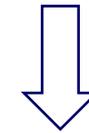
**ALLE PARTI** - Per un consenso informato sulla composizione negoziale della crisi e valutare l'utilità che deriverebbe dalla liquidazione, rispettando l'ordine delle prelazioni in base all'elenco dei creditori depositato

**AL TRIBUNALE** - Per valutare la ritualità della proposta di concordato semplificata



# 03. LE TECNICHE DI COLLOCAMENTO NEGOZIALE

Con l'**Art. 3** del **D. L. 118/2021** è stata istituita una



## PIATTAFORMA ELETTRONICA NAZIONALE

Vi possono accedere *tutti gli imprenditori iscritti nel Registro delle imprese* mediante il sito istituzionale di ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura gestita da Unioncamere.

Comprende un'**Area PUBBLICA** e un'**Area PRIVATA**.

# 03. LE TECNICHE DI COLLOCAMENTO NEGOZIALE

## Area PUBBLICA

**Accessibilità:** Chiunque può accedere, senza doversi autenticare.

### Indicazioni contenute:

- Soggetti che possono presentare istanza di composizione;
- Una check-list di controllo particolareggiata che contiene le indicazioni operative per la redazione del piano di risanamento;
- Il protocollo sulla conduzione della trattative;
- La formulazione delle proposte;
- I documenti che devono essere allegati;
- Il test pratico per la ragionevole perseguibilità del risanamento;
- Le istruzioni per la presentazione dell'istanza di nomina dell'esperto.

## Area PRIVATA

**Accessibilità:** Solo tramite identità digitale

- Legale rappresentante e suoi delegati
- Revisori e/o collegio sindacale
- Esperto
- Membri della Commissione ex Art. 3
- Segretario Generale CCIAA
- Soggetti invitati dal legale rappresentante o dall'esperto con il consenso dell'imprenditore che immettono le proprie posizioni creditorie e che possono accedere ai cassetti informatici creati dall'esperto

**Documentazione contenuta:** Bilanci degli ultimi tre esercizi - Relazione sull'attività esercitata unitamente a un piano finanziario per i successivi sei mesi e le iniziative industriali - Elenco dei creditori con indicazione dei crediti scaduti e in scadenza nonché eventuale esistenza di diritti reali e personali di garanzia - Dichiarazione su istanze di fallimento pendenti - Certificato unico dei debiti tributari - Situazione debitoria complessiva - Certificato debiti contributivi - Estratto delle informazioni presente nella Centrale Rischi della Banca d'Italia non anteriore a tre mesi dall'istanza

# 03. LE TECNICHE DI COLLOCAMENTO NEGOZIALE

## La raccolta delle proposte competitive in ambito secretato

Il **decreto dirigenziale del 28.09.2021** al **punto 9.5** dispone che «per la **cessione dell'azienda o di rami d'azienda** è preferibile dar corso a **PROCEDURE COMPETITIVE** anche attraverso il ricorso ad appositi strumenti (data room virtuale e raccolta delle offerte su sezione secretata) previsti dalla **piattaforma telematica**».

Nella **liquidazione dei beni** nel **concordato semplificato** ex **Art. 19**, quando vi è un'offerta da parte di un soggetto individuato avente ad oggetto il trasferimento in suo favore, anche prima dell'omologazione, dell'azienda o di uno o più rami d'azienda o di specifici beni, il liquidatore giudiziale, verificata l'assenza di soluzioni migliori sul mercato, dà esecuzione all'offerta e alla vendita si applicano gli **articoli da 2919 a 2929 del Codice civile**.

# 03. LE TECNICHE DI COLLOCAMENTO NEGOZIALE

## PROCEDURE DI VENDITA COMPETITIVE

Sono procedure nelle quali la **scelta del cessionario** avviene attraverso lo **svolgimento di una fase competitiva tra più soggetti**. Il fine ultimo è quello di **ottenere il miglior risultato possibile, nel minor tempo possibile e con la maggiore trasparenza**.

Le **VENDITE COMPETITIVE** presentano alcune peculiarità:

- *Sistema incrementale di offerte*
- *Pubblicità*
- *Un sistema di regole prestabilite e non discrezionali*
- *Trasparenza dell'intera procedura*

# 03. LE TECNICHE DI COLLOCAMENTO NEGOZIALE

## ITER delle Procedure competitive:

1) Bando di gara

2) Formulazione dei criteri di accesso al bando di gara per la selezione degli acquirenti potenziali

3) Definizione di *process letter* che regola procedure e tempistiche per trasmissione offerte

4) Accordo di riservatezza per permettere lo scambio di informazioni riservate con i potenziali acquirenti

5) Predisposizione di un sistema di informazioni commerciali, finanziarie, legali e tecniche da condividere con gli offerenti interessati all'operazione

6) Confronto tra le offerte non vincolanti ricevute e selezionare i soggetti da ammettere alla fase successiva

7) Confronto delle offerte vincolanti

# 03. LE TECNICHE DI COLLOCAMENTO NEGOZIALE

## Virtual Data Room (VDR)

Si deve creare una **VIRTUAL DATA ROOM** per *raccogliere tutte le informazioni relative all'operazione con i potenziali offerenti.*

Nella Virtual Data Room:

- I dati e i documenti vengono *archiviati digitalmente*;
- Gli utenti abilitati possono consultare la documentazione e porre quesiti;
- Il creatore della VDR può analizzare i documenti e monitorare la permanenza degli utenti all'interno, nonché gestire gli accessi che permette di assegnare ad ogni singolo utente un ruolo diverso e specifici privilegi.



Nella **PIATTAFORMA TELEMATICA** dev'esserci un'**area secretata** accessibile solo agli offerenti e all'esperto o a soggetti autorizzati, in cui posson essere presentate le offerte per la cessione d'azienda, di suoi rami o altri beni.

La piattaforma deve consentire all'esperto di poter creare un cassetto informatico recante la VDR.



# 03. LE TECNICHE DI COLLOCAMENTO NEGOZIALE

## LA SELEZIONE DEI CESSIONARIO

Una volta verificata la funzionalità degli atti rispetto alla continuità aziendale e alla migliore soddisfazione dei creditori, il tribunale può autorizzare il trasferimento d'azienda **senza gli effetti di cui all'Art. 2560 C.c. (cessione dei debiti)**.

Si deve evidenziare che l'obiettivo è la **migliore** soddisfazione dei creditori e non la massima soddisfazione degli stessi. Infatti, il prezzo non può essere usato come unico criterio ed è prevista la responsabilità sociale dell'impresa.

### Parametro economico

- Prezzo

### Parametri non economici

- Conservazione livelli occupazionali
- Mantenimento sede operativa in un territorio per un determinato periodo
- Esperienza settore
- Tempistiche del closing
- Requirement e struttura acquirente



# 04. TEST FINALE

# Domanda 1

**Il ruolo dell'esperto che interviene nella composizione negoziata può essere paragonato a quello di:**

- a) Un rappresentante degli interessi della parte cedente
- b) Un mediatore
- c) Un garante della correttezza formale del procedimento

# Domanda 1

**Il ruolo dell'esperto che interviene nella composizione negoziata può essere paragonato a quello di:**

- a) Un rappresentante degli interessi della parte cedente
- b) Un mediatore
- c) Un garante della correttezza formale del procedimento

# Domanda 2

**Nella composizione negoziale della crisi, se l'imprenditore che assume decisioni rilevanti ha meno di 15 dipendenti:**

- a) Si applica il disposto dalla legge e dalla contrattazione collettiva in materia di informazione e comunicazione
- b) E' sufficiente informi con qualunque mezzo i lavoratori del processo in atto
- c) Non esistono vincoli particolari

# Domanda 2

**Nella composizione negoziale della crisi, se l'imprenditore che assume decisioni rilevanti ha meno di 15 dipendenti:**

- a) Si applica il disposto dalla legge e dalla contrattazione collettiva in materia di informazione e comunicazione
- b) E' sufficiente informi con qualunque mezzo i lavoratori del processo in atto
- c) Non esistono vincoli particolari

# Domanda 3

## La Virtual Data Room:

- a) Si pone come alternativa al deposito fisico di tutti i documenti e le informazioni rilevanti presso la CCIAA locale
- b) Non prevede abilitazioni di sorta per la consultazione
- c) Permette di porre dei quesiti

# Domanda 3

## La Virtual Data Room:

- a) Si pone come alternativa al deposito fisico di tutti i documenti e le informazioni rilevanti presso la CCIAA locale
- b) Non prevede abilitazioni di sorta per la consultazione
- c) Permette di porre dei quesiti



*Diventare il punto di riferimento delle imprese e delle comunità,  
connettendo energie e competenze di valore,  
per accelerare lo sviluppo e il cambiamento.*

**NEXUS, per fare la differenza.**

