

L'acquisizione dei diritti di proprietà, nonostante la crisi, non dà cenno ad arrestarsi

M&A, il mercato non frena per l'Ip Moda, hi tech e farmaci i settori in cui le acquisizioni crescono

DI CHIARA ALBANESE

Non conosce crisi il settore delle operazioni di fusione e acquisizione "Ip-driven", in cui oltre il 70% del valore dei beni ceduti è costituito da asset immateriali e i tempi e le modalità del deal sono determinate dai diritti di proprietà intellettuale. Nonostante il contenuto "invisibile" dei beni ceduti, il valore di queste operazioni supera in molti casi i 100 milioni di euro e questa attività, che si concentra nei settori della moda, hi-tech, e farmaceutico, tiene impegnati gli avvocati specializzati in Corporate e in diritto della proprietà intellettuale.

«Il settore è in espansione e il settore soffre meno la crisi economica perchè è cambiata l'economia e gli IP asset sono diventati cruciali per lo sviluppo di diversi settori trainanti dell'economia italiana, dal farmaceutico al food & fashion», osserva **Roberto Valenti**, socio di **Dla Piper**, che aggiunge che «la caratteristica principale di un'operazione M&A IP driven è che l'acquisizione dei diritti di proprietà intellettuale rappresenta la motivazione principale del deal». Questo si riflette nelle competenze da mettere in campo per gestire l'operazione. «Un ruolo cruciale è svolto dai professionisti del dipartimento IP e l'assistenza varia in base agli asset di proprietà intellettuale



Tre tra gli esperti di operazioni M&A IP driven: in senso antiorario, partendo da sinistra, Gabriel Cuonzo, Roberto Valenti e Antonio di Pasquale



in oggetto, se per esempio l'acquisizione riguarda una società che ha «in pancia» tecnologia brevettata oppure quella di una società titolare di un marchio celebre». Lo studio ha seguito l'acquisizione di **Conbipel** da parte di **Oaktree** e l'acquisizione delle società **Domus Academy and NABA** da parte di **Laureate Education Inc**, due operazioni in cui la proprietà intellettuale è stata l'elemento determinante della firma finale del contratto.

Antonio di Pasquale, socio del dipartimento corporate e responsabile del team di business restructuring and insol-

veny di **Lovells**, osserva che le operazioni di M&A concluse in Italia negli ultimi due anni hanno registrato un interesse specifico per la componente IP oltre che una crescente criticità determinata dalla difficile o incerta situazione finanziaria del venditore. «Si tratta di operazioni che presentano le complessità tipiche di questi casi. Il venditore può decidere di far ricorso a procedure concorsuali, prefallimentari, come un accordo di ristrutturazione dei debiti o un concordato preventivo e l'acquirente deve invece assicurarsi contro il rischio di un futuro fallimento». **Lovells** ha assistito la società israeliana

Radvision Ltd nell'acquisizione dei diritti di proprietà intellettuale della *Aethra Video* di Ancona, in concordato preventivo. In contesti differenti, ha seguito l'acquisizione da parte di *Barclays* dell'intero business italiano relativo alle carte di credito di *Citigroup*, in cui gli aspetti IP erano relativi all'uso del brand delle carte e la casa di moda *Aspesi* nella cessione del 50% al fondo di private equity *Investitori Associati*.

Una delle fasi più delicate di questa tipologia di deal è la *due diligence*, in cui il professionista specializzato in Intellectual Property è tenuto a verificare l'esistenza, le caratteristiche e il valore giuridico dei diritti di proprietà intellettuale, oltre che alla loro protezione brevettuale. «In presenza di difficoltà finanziarie non si può fare infatti affidamento sulle usuali garanzie del venditore e l'analisi preventiva dei rischi legali diventa, pertanto, decisiva», aggiunge di Pasquale. «La due-diligence non è affatto una fase di mera verifica volta all'eventuale revisione del prezzo, ma è un'attività il cui esito determina in sé l'interesse o meno dell'investitore al proseguimento delle trattative», interviene **Gabriel Cuonzo**, socio fondatore di **Trevisan & Cuonzo**. Lo studio, specializzato in proprietà intellettuale, deve a questo tipo di attività

il 50% del lavoro complessivo. «Per esempio nel caso di un brevetto di un nuovo farmaco, è fondamentale sapere se la titolarità è realmente dell'azienda, se i brevetti sono sotto opposizione oppure sono anche potenzialmente oggetto di contenzioso». L'avvocato ha recentemente assistito la società statunitense *Sentinella Pharmaceuticals* nell'acquisizione di tecnologia nel settore farmaceutico con le società italiane *Naicons (New Anti-Infectives Consortium)* e *NexThera Biosciences Srl*. Lo studio ha inoltre assistito *Halliburton* nell'acquisizione del gruppo *Protech*, con negoziazione di un contratto per l'acquisto di tre rami d'azienda rispettivamente riconducibili a varie società del gruppo *Protech*, tra cui l'italiana *Protech Centreform Srl*, e l'acquisto della totalità delle quote di *Protech Centreform International Limited*. «Si tratta spesso di operazioni cross border», aggiunge Cuonzo. «Più che per ragioni e logiche di natura fiscale o formale, i soggetti interessati alle nuove tecnologie ed alle innovazioni sviluppate in Italia sono spesso società di diritto straniero e multinazionali. Uno dei problemi dell'Italia è attrarre investimenti esteri "tradizionali" e uno dei vantaggi di queste operazioni è che permettono di attrarre nuovi investitori nel nostro paese».