

STRUMENTI DI RILANCIO DELLE PMI NEL POST PANDEMIA

La composizione negoziata della
crisi: un possibile strumento di
rilancio per le PMI?



In realtà la soluzione
viene sempre
individuata nel reperire
fonti finanziarie



Rilancio dell'impresa e Piano

Il denaro è un mezzo assolutamente necessario.

Non è la soluzione



La **soluzione** va ricercata in un **Piano**.
Nell'ambito di questo Piano vanno necessariamente inserite tra le varie componenti, **prodotto**, **efficienza**, **economicità** anche le **risorse finanziarie** per il suo sostegno



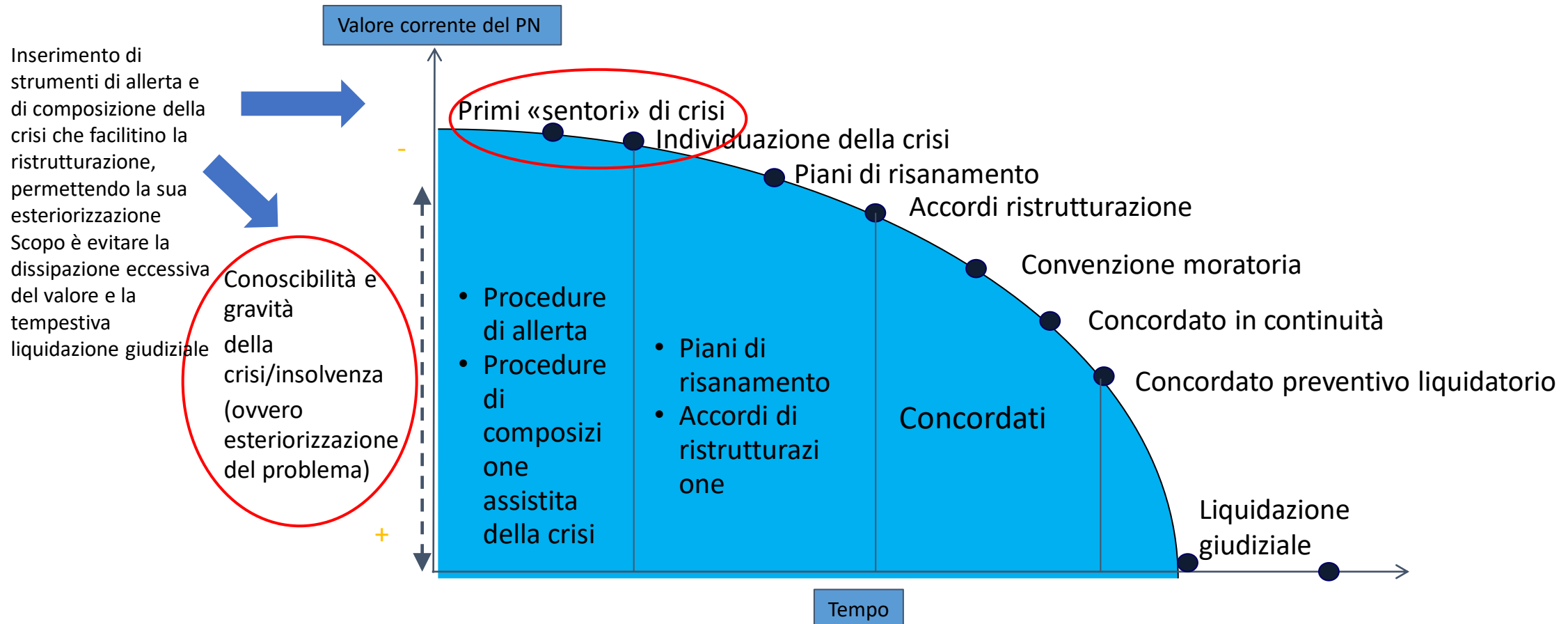
La composizione negoziata può essere uno strumento idoneo al rilancio?

Si ma deve essere inserita nel giusto contesto

Per l'esecuzione del Piano occorre individuare, a seconda del livello della difficoltà, **lo strumento più idoneo**



Gli istituti giuridici in base allo stato di crisi

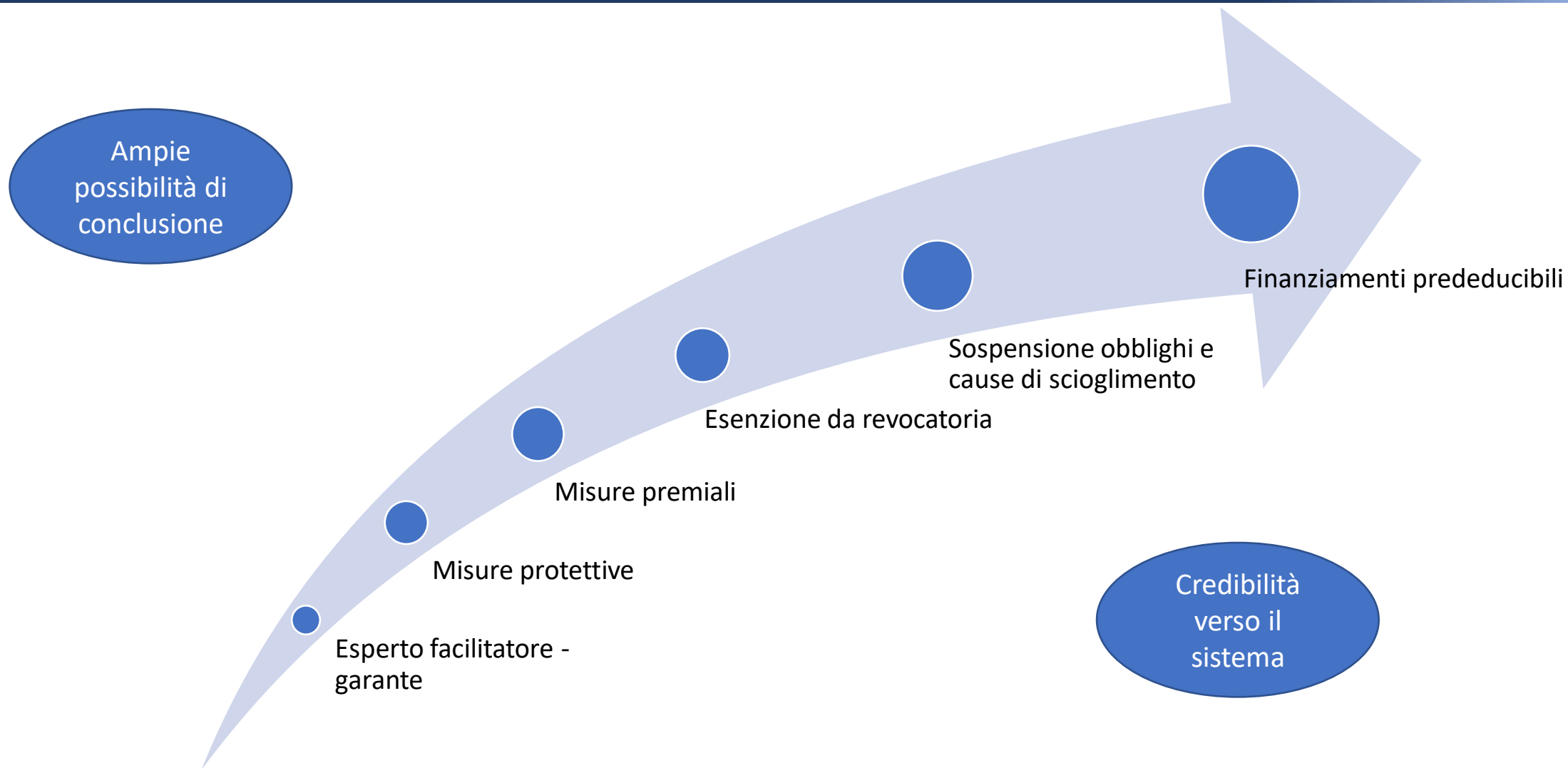


Prevalenza di un approccio che faciliti l'emersione tempestiva della crisi ed eviti l'erosione dei valori aziendali

Luca Brivio incontro del 14 luglio 2022



Perché la composizione negoziata utile al rilancio-Risanamento



Rilancio dell'impresa e strumenti



Il piano è uno strumento a formazione progressiva che deve essere condiviso tra le diverse professionalità:

Tra l'imprenditore e i propri advisor

- ❖ E' necessario individuare **advisors qualificati**, che siano in grado di comprendere la ragioni effettive della crisi e le iniziative di risanamento da percorrere;
- ❖ Il rapporto fra gli **advisors** (legale finanziario e periti), **l'imprenditore**, **il management interno** della società, **gli organi di controllo** i quali tutti devono rapportarsi in modo professionale, efficiente, collaborativo e trasparente. **Senza questo il rilancio è improbabile**



Tra l'imprenditore, gli advisor e gli (eventuali) soggetti terzi finanziatori



- ❖ Possibilità di reperire **finanziamenti prededucibili**
- ❖ Possibilità di pervenire anche alla cessione dell'azienda: **quale valore?**



Tra gli advisor e l'esperto

- ❖ Sia dal lato dell'esperto sia dal lato dell'*advisor* e nei rapporti tra questi è certamente necessario l'intervento di diverse **figure professionali**





Tra l'imprenditore, l'esperto e i creditori

Rilancio dell'impresa e strumenti

- ❖ La fase negoziale che precede il ricorso agli istituti tradizionali rappresenta un **percorso molto impegnativo** nel quale l'impresa è esposta a rischi e minacce.
- ❖ La composizione negoziata della crisi si pone l'obiettivo di **salvaguardare l'impresa nell'ottica del suo rilancio e del risanamento**, con importanti tutele e incentivi.



Rilancio dell'impresa e strumenti

- ❖ All'imprenditore è richiesta **correttezza, trasparenza e implementazione di adeguati assetti organizzativi.**
- ❖ All'esperto è attribuito e richiesto **un intervento sostanziale e non solo formale.**



Devono sussistere **fondate prospettive di risanamento.**

Rilancio dell'impresa e turnaround



- A seconda delle cause e della gravità della crisi è necessario prevedere anche la **revisione delle figure apicali** (management e turnaround). Sono rari i casi di imprese in crisi che hanno risolto le proprie difficoltà senza la sostituzione del management o meglio dell'imprenditore.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Dott. Luca Brivio – brivio@vbea.it

