

**WEBINAR: L'IMPATTO DELLA TECNOLOGIA NELLE OPERAZIONI
STRAORDINARIE¹
24 NOVEMBRE 2020**

1. INTRODUZIONE

Come avrete visto nella locandina, questo seminario è idealmente strutturato sulla bipartizione tra tecnologia come “oggetto” e come “strumento” delle operazioni di M&A.

Pur se separati per ovvie ragioni organizzative, i due aspetti sono strettamente compenetrati.

Come per ogni settore della vita, infatti, anche nell'ambito delle operazioni straordinarie di fusione e acquisizione tra società la tecnologia ha accelerato e amplificato le problematiche “classiche” affrontate dai professionisti.

E ciò non soltanto perché la “*closing bible*” - di cui tutti noi conserviamo molteplici esemplari impolverati nelle sale riunioni, e ricordiamo come il simbolo della fine di tante maratone - è oggi spesso smaterializzata (ponendo non sempre banali problemi di incorruttibilità degli *hardware* e dei *software* deputati a conservarla e consentirne la lettura).

Basti pensare, tra i molti esempi possibili, a come l'evolversi della disciplina normativa in tema di dati – unitamente allo sviluppo tecnologico, che consente ormai di fare con i dati cose fino a pochi anni fa inimmaginabili – abbiano reso, nel caso di società *target* attiva nel settore *retail*, il *database* dei clienti non più soltanto un asset strategico, ma anche una potenziale fonte di gravissime responsabilità, per il caso di dati raccolti o trattati in modo non corretto.

Ancora, per anticiparvi uno dei molti esempi cui faremo riferimento nel proseguo, si pensi al difficile rapporto tra la tutela del segreto commerciale e la possibilità, per qualsiasi dipendente dotato delle necessarie autorizzazioni per ragioni di servizio, di copiare con un *click* migliaia di informazioni riservate e non coperte da privativa industriale.

Si tratta dunque di questioni che mettono fortemente alla prova la cultura aziendale dell'*accountability* e della corretta gestione del rischio, ponendo delle sfide non banali anche e soprattutto agli *advisor* chiamati a misurarsi con l'attività di *due diligence* legale.

I temi da tenere in dovuta considerazione – sia da parte del venditore, che dell'acquirente – sono infatti molteplici, variegati e cangianti, come ci proponiamo di rappresentarvi, per esempi, nella breve carrellata che segue.

¹ I contenuti di cui alla presente relazione sono stati predisposti a scopo meramente informativo, sono di proprietà di BM&A Studio Legale Associato e non costituiscono consulenza legale. BM&A Studio Legale Associato non assume alcuna responsabilità in relazione ad eventuali azioni, di qualsiasi natura, intraprese sulla base dei contenuti della relazione. Si consiglia di consultare il proprio professionista di riferimento, o uno dei membri del *Team* BM&A, per ricevere consulenza personalizzata in relazione al proprio caso.

2. LA TECNOLOGIA COME “OGGETTO” DELLE OPERAZIONI DI M&A

2.1. IL CRESCENTE MERCATO DELLE OPERAZIONI M&A NEL SETTORE TECNOLOGICO

L'idea di fondo di questa chiacchierata è quella di mettervi a disposizione alcune riflessioni che abbiamo maturato nell'esperienza di ogni giorno.

Questa relazione non ha quindi alcuna pretesa di esaustività o vocazione sistematica, ma si propone di essere uno spunto di riflessione su alcune tematiche che, in base alla nostra esperienza, sono diventate di rilievo pressoché quotidiano.

Anche aziende a vocazione tipicamente manifatturiera, infatti, tendono sempre di più a cercare società *target* del settore tecnologico, perseguendo ad esempio l'accesso a nuovi mercati o la finalità di non perdere terreno rispetto ai propri *competitor* storici.

In questo contesto, la tecnologia non soltanto svolge (sempre più) un ruolo di catalizzatore e sostegno delle strategie di crescita delle aziende, ma si è dimostrata – anche nella crisi derivata dalla pandemia da Covid-19 – un *asset* significativamente resiliente.

È ad esempio notizia di pochi giorni fa che, secondo il “*Monitor dei distretti industriali triveneti*”, curato da Intesa Sanpaolo e pubblicato lo scorso mercoledì, nel primo semestre 2020 gli unici settori industriali del nord-est d'Italia che non hanno risentito della crisi pandemica sono stati quelli dell'agroalimentare e della medio-alta tecnologia (cfr. <https://group.intesasanpaolo.com/it/sala-stampa/comunicati-stampa/2020/11/intesa-sanpaolo---monitor-distretti-triveneti--resilienti-agroal>).

*

Secondo comune consenso, i principali *driver* strategici nelle acquisizioni di società attive nel settore della tecnologia, possono essere individuati:

- nell'accesso a nuovi mercati e settori industriali;
- nella trasformazione dell'organizzazione aziendale attraverso l'acquisizione di professionalità altamente specializzate;
- nell'acquisizione di *asset* tecnologici e/o nell'implementazione del portfolio IP.

Quest'ultima finalità viene spesso perseguita mediante ricorso all'M&A anche da parte di società già ad alta intensità tecnologica, che, pur avendo astrattamente le risorse interne per implementare in autonomia la tecnologia desiderata, ritengono l'acquisto della società *target*:

- (i) più economico, in termini di tempistiche e/o monetari, rispetto allo sviluppo *in-house* di soluzioni simili; e/o
- (ii) strategicamente più conveniente perché utile (anche) a neutralizzare la concorrenza sul mercato (di qui le problematiche *antitrust* spesso emergenti da operazioni straordinarie che comportino, ad esempio, la concentrazione di private industriali).

Questo tipo di operazioni rappresenta quindi un'importante opportunità anche per *start-up* e PMI innovative di dimensioni ridotte, o collocate geograficamente lontano dalle grandi aree metropolitane, ma che abbiano sviluppato tecnologie strategiche di nicchia o, comunque, all'avanguardia che possano renderle appetibili ad aziende più strutturate, nazionali o straniere.

*

Poste queste premesse di carattere generale, abbiamo pensato di concentrare le riflessioni che vorremmo condividere con voi quest'oggi su tre diversi aspetti che, secondo la nostra esperienza, sono particolarmente ricorrenti e devono essere tenuti in attenta considerazione nell'ambito di operazioni straordinarie in cui la società *target* è attiva nel settore tecnologico, vale a dire:

- (i) l'analisi della gestione dei diritti di proprietà intellettuale da parte della società *target* da svolgere in sede di *due diligence* legale;
- (ii) l'esistenza di capitale "diffuso" (ovviamente in senso atecnico) per effetto del precedente ricorso da parte della società *target* all' *equity crowdfunding*;
- (iii) la normativa in tema di c.d. *golden power* e gli adempimenti alla stessa connessi;

facendo seguire un breve *focus* sui principali e "peculiari" *asset* da tenere in considerazione nel caso di operazioni straordinarie in cui la società *target* sia attiva nel settore dell'*e-commerce*.

2.2. LA CENTRALITÀ DELL'IP DUE DILIGENCE NELLE OPERAZIONI M&A NEL MERCATO DELLA TECNOLOGIA E DEL DIGITALE

L'esigenza di un adeguato approfondimento in relazione all'IP è una problematica comune a qualsiasi operazione straordinaria.

Narrano le leggende, ad esempio, che per una "leggerezza" nella *legal due diligence* in tema di IP, Volkswagen pagò oltre 700 milioni di dollari per l'acquisto della storica casa automobilistica inglese Rolls Royce, senza però acquisire alcun diritto sul marchio Rolls Royce, che pochi anni dopo venne venduto a BMW per "soli" 65 milioni di dollari.

Se un approfondito esame della gestione dell'IP è sempre imprescindibile in qualsiasi *vending due diligence*, lo è a maggior ragione nel caso di operazioni M&A in cui la società *target* si caratterizza per una particolare "intensità" tecnologica (nelle quali spesso la proprietà intellettuale – intesa in senso lato – rappresenta il principale *asset* strategico e, se non gestita correttamente, una potenziale fonte di gravi rischi sotto il profilo della convenienza economica dell'operazione).

Di seguito, procederemo ad una sintetica carrellata delle principali questioni che richiedono un accurato approfondimento.

*

A. Tematiche legate ai *marchi*:

- (i) esistenza di un marchio registrato (e regolarmente rinnovato) in tutte le giurisdizioni rilevanti per l'attività dell'impresa *target* e dell'acquirente.

Questa problematica è particolarmente cogente nel caso di società attive nel settore digitale, in cui il potenziale mercato di riferimento è tipicamente globale (o, comunque, non limitato ad una specifica area territoriale).

- (ii) verifica della titolarità del marchio.

Non è inusuale, specie in aziende di matrice familiare, che il marchio in uso all'azienda non sia di proprietà diretta della società ma di uno o più dei soci fondatori.

In questo caso, va verificato se ed in che termini i rapporti tra la società e il titolare sono contrattualizzati. Non è infrequente, infatti, che il marchio - pur appartenendo ad uno (soltanto) dei soci fondatori - sia sempre stato lasciato in uso alla società senza alcuna formalità.

Nel caso in cui invece esista un contratto che regola i rapporti tra titolare del marchio e società, è necessario verificare quale potrebbe essere il destino del contratto nel caso di cessione della società a terzi.

L'esistenza e la titolarità di un marchio, al pari dell'assenza di opposizioni, nell'ambito dell'UE, può essere verificata attraverso il sito dell'EUIPO (European Union Intellectual Property Office), alla sezione *e-search plus* (<https://euipo.europa.eu/eSearch/>) che consente di verificare:

- lo stato della registrazione;
- le eventuali opposizioni in corso;
- la titolarità.

In alternativa può essere utilizzato il motore di ricerca messo a disposizione sul sito della WIPO (l'organizzazione mondiale della proprietà intellettuale) all'indirizzo https://www3.wipo.int/brandue_diligenceb/en/.

*

B. Tematiche legate ai *brevetti*:

- (i) esistenza di un brevetto di titolarità della società e/o di domande brevettuali pendenti in relazione alle tecnologie utilizzate;
- (ii) nel caso in cui la tecnologia utilizzata si basi su brevetti di titolarità di soggetti terzi, esistenza di un rischio di contenzioso con i terzi titolari dei brevetti.

L'ufficio Europeo dei brevetti mette a sua volta a disposizione la banca dati Espacenet all'indirizzo <https://worldwide.espacenet.com/patent/>

Specie in materia di brevetti, è importante che almeno uno dei professionisti chiamati ad occuparsi della *due diligence*, anche legale, abbia una comprensione di base della tecnologia in questione.

Ovviamente non è necessario che si tratti di un esperto, quel che è necessario è che il professionista abbia un background tecnico che gli consenta di comprendere la natura e le caratteristiche concrete del brevetto.

*

C. Altre problematiche di *gestione* della proprietà intellettuale:

- (i) esistenza un accordo scritto e con data certa tra i soci fondatori in tema di proprietà intellettuale (ciò in particolare nel caso in cui uno o più soci fondatori siano successivamente usciti dalla compagine sociale, con il rischio che gli stessi possano avanzare pretese sui diritti di proprietà intellettuale in uso a quest'ultima);
- (ii) adeguata contrattualizzazione dei dipendenti/collaboratori impiegati in attività di ricerca e sviluppo.

A tale proposito, il Codice della Proprietà Industriale (D.Lgs. n. 30/2005) disciplina tre ipotesi distinte:

➔ **Caso 1: “invenzione di servizio”**, art 64, comma 1, c.p.i.

I diritti di utilizzazione economica dell'invenzione del dipendente (incluso il diritto al relativo brevetto) appartengono senz'altro al datore di lavoro quando:

- l'invenzione industriale è fatta nell'esecuzione o nell'adempimento di un contratto o di un rapporto di lavoro o d'impiego; e
- l'attività inventiva è prevista come oggetto del contratto o del rapporto e a tale scopo retribuita.

Il regime è derogabile, attraverso pattuizione espressa e onere probatorio in capo al lavoratore.

➔ **Caso 2: “invenzione di azienda”**, art 64, comma 2, c.p.i.

I diritti di utilizzazione economica dell'invenzione appartengono al datore di lavoro, ma al dipendente inventore spetta il diritto ad un equo premio, qualora il datore di lavoro o suoi aventi causa ottengano il brevetto o utilizzino l'invenzione in regime di segretezza industriale, se:

- l'invenzione industriale è fatta nell'esecuzione o nell'adempimento di un contratto o di un rapporto di lavoro o d'impiego; e
- non è prevista una retribuzione in compenso dell'attività inventiva.

➔ **Caso 3: “invenzione occasionale”**, art 64, comma 3 c.p.i.

La titolarità dell'invenzione e i relativi diritti patrimoniali sulla stessa spettano al dipendente, ma il datore di lavoro ha il diritto di opzione per l'uso esclusivo, o non esclusivo, dell'invenzione, o per l'acquisto del brevetto anche all'estero, se:

- non ricorrono le condizioni previste nei commi 1 e 2;
- si tratti di invenzione industriale che rientri nel campo di attività del datore di lavoro.

*

D. Tematiche legate alla tutela dei *software* prodotti e commercializzati dalla società

Il *software* viene definito per la prima volta dalla WIPO, nel 1976, come “*un insieme organizzato e strutturato di istruzioni capace direttamente o indirettamente di fare eseguire o ottenere una funzione, un compito, un risultato particolare per mezzo di elaborazione elettronica dell'informazione*”.

Nell'ordinamento interno ed europeo il software può oggi vantare le seguenti tutele:

➔ **Diritto d'autore**

L'art 2, n. 8, legge sul diritto d'Autore (L. 633/1941) statuisce che sono compresi nella protezione:

“I programmi per elaboratore, in qualsiasi forma espressi purché originali quale risultato di creazione intellettuale dell'autore. Restano esclusi dalla tutela accordata dalla presente legge le idee e i principi che stanno alla base di qualsiasi elemento di un programma, compresi quelli alla base delle sue interfacce. Il termine programma comprende anche il materiale preparatorio per la progettazione del programma stesso”.

➔ **Brevetto**

Il *software* in quanto tale non è considerata invenzione brevettabile (art 45, comma 2, 3 c.p.i. e art. 52, comma 2, Convenzione sul Brevetto Europeo o CBE). Tuttavia non è considerato *software* in quanto tale (ed è quindi brevettabile) quello che produca un contributo tecnico.

➔ **Banca dati**

Il *software* può ricevere tutela infine in quanto banca dati, intesa come raccolta di opere, dati o altri elementi indipendenti sistematicamente o metodicamente disposti ed individualmente accessibili mediante mezzi elettronici o in altro modo (art 2, n. 9, l.d.a.).

*

E. Tematiche legate alla tutela dei *segreti commerciali*

Il segreto commerciale è disciplinato all'artt. 98 e 99 c.p.i., in base ai quali sono tutelate le informazioni aziendali e le esperienze tecnico-industriali, soggette al legittimo controllo del detentore, ove tali informazioni:

- siano segrete, nel senso che non siano nel loro insieme o nella precisa configurazione e combinazione dei loro elementi generalmente note o facilmente accessibili agli esperti e operatori del settore (c.d. segretezza oggettiva).
- abbiano un valore economico in quanto segrete: le informazioni devono attribuire un vantaggio concorrenziale al detentore delle stesse;
- siano sottoposte a misure da ritenersi ragionevolmente adeguate a mantenerle segrete (c.d. segretezza soggettiva).

In presenza dei requisiti suddetti, il legittimo detentore delle informazioni ha il diritto di vietare ai terzi, salvo proprio consenso, di acquisire, rivelare a terzi od utilizzare, in modo abusivo, tali segreti, salvo il caso in cui essi siano stati conseguiti in modo indipendente dal terzo.

Come si può notare, la tutela del segreto commerciale è certamente più debole e più difficile da azionare rispetto a quella derivante dalla concessione di un brevetto su un'invenzione o dalla registrazione di un marchio o di un *design*, in quanto:

- nel caso dei brevetti e delle registrazioni di marchio / *design*, la validità del titolo si presume e sarà il soggetto contro cui viene azionato a doverne dimostrare l'invalidità; nel caso del segreto commerciale, invece, sarà chi lo fa valere a dover dimostrare la sussistenza dei requisiti stabiliti dalla legge per la configurabilità del segreto;
- mentre brevetti e registrazioni di marchio e *design* conferiscono ai loro titolari un diritto di esclusiva *erga omnes*, il diritto al segreto commerciale è un diritto relativo, non azionabile nei confronti di terzi che abbiano raggiunto la medesima soluzione in maniera indipendente né nei confronti del terzo che ha acquisito, utilizzato o rivelato le informazioni segrete – pur se di provenienza illecita – in maniera incolpevole.

Alla luce di ciò è pertanto essenziale mettere in atto misure volte a prevenire la diffusione dell'informazione segreta, dal momento che i rimedi alla sua divulgazione (risarcimento danni, inibitoria ecc.) non sono azionabili nei confronti di tutti coloro che ne sono entrati in possesso e che la utilizzano.

2.3. EQUITY CROWDFUNDING

Sotto altro e diverso profilo, acquisizione di società attive nel settore della tecnologia può comportare l'esigenza di gestire ipotesi di proprietà (potenzialmente) molto frazionata per l'effetto del ricorso, da parte della società target, all'*equity crowdfunding*.

Il termine *crowdfunding* indica il processo con cui più soggetti conferiscono somme di denaro per finanziare un progetto imprenditoriale utilizzando piattaforme o portali *online*.

Più nel dettaglio, si parla di "*equity-based crowdfunding*" quando tramite l'investimento *on-line* si acquista un vero e proprio titolo di partecipazione in una società.

L'Italia è stato il primo Paese in Europa ad essersi dotato di una normativa specifica e organica relativa al solo *equity crowdfunding*, con il c.d. "*decreto crescita bis*" (decreto legge n. 179/2012, convertito nella legge 17 dicembre 2012, n. 221).

Alcune norme del decreto crescita *bis* sono specificamente dedicate alle *start-up* innovative, vale a dire:

- a società di recente costituzione (non più di cinque anni);
- che hanno come oggetto prevalente o esclusivo "*la produzione e la commercializzazione di un prodotto o servizio ad alto valore tecnologico non è risultato di fusione, scissione o cessione di ramo d'azienda*";
- nelle quali, alternativamente, la società:
 1. sostiene spese in R&S e innovazione pari ad almeno il 15% del maggiore valore tra fatturato e costo della produzione;
 2. impiega personale altamente qualificato (almeno 1/3 dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori, oppure almeno 2/3 con laurea magistrale);
 3. è titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato.

Si tratta, quindi, di un tipico esempio di potenziale società *target* nell'ipotesi di M&A ad "oggetto" tecnologico (tanto più che decorsi 5 anni dalla sua costituzione, le *start-up* possono accedere senza soluzione di continuità allo status di PMI innovativa - anch'esso idoneo di dare accesso alla raccolta di capitali tramite campagne di *equity crowdfunding*).

Il fatto che la società *target*, come appunto accade sovente nel caso di *start-up* o PMI tecnologiche, abbia fatto ricorso nel passato all' *equity crowdfunding* va principalmente preso in considerazione sotto il profilo della moltiplicazione dei soggetti interessati dall'operazione che, in mancanza di clausole statutarie di trascinarsi, equivale ad una corrispondente moltiplicazione degli interlocutori il cui consenso è necessario ai fini della finalizzazione di un'operazione di acquisizione integrale della società.

Proprio per evitare questo tipo di scenario (e, al contempo, a tutela dei *crowdfunders*), il regolamento Consob sulla raccolta di capitali tramite portali *online*, all'**art. 24**, prevede inoltre l'obbligo per le piccole e medie imprese che accedono all'*equity crowdfunding* di prevedere, nello statuto o nell'atto costitutivo, per almeno tre anni dalla conclusione dell'offerta, "*il diritto di recesso dalla società ovvero il diritto di covendita delle proprie partecipazioni ovvero clausole che attribuiscono un analogo diritto a cedere le proprie partecipazioni, nonché le relative modalità e condizioni di esercizio nel caso in cui i soci di controllo, successivamente all'offerta, trasferiscano direttamente o indirettamente il controllo a terzi*".

Anche a prescindere dal limite temporale triennale previsto dalla norma da ultimo citata, inoltre, spesso gli statuti delle società che fanno ricorso all' *equity crowdfunding* prevedono apposite clausole di trascinarsi (*drag along* o *tag along*).

2.4. GOLDEN POWER

Un altro aspetto da tenere in considerazione è che le aziende che operano nel settore della tecnologia sono maggiormente suscettibili di rientrare in ambiti ritenuti di rilevanza strategica e di interesse nazionale e, in quanto tali, ad essere soggette – nel caso di operazioni straordinarie - a particolari procedure e/o poteri di intervento da parte dello Stato.

Si pensi, ad esempio, al c.d. "*Golden power*", vale a dire il diritto di:

- opposizione all'acquisto di partecipazioni;
- veto all'adozione di delibere societarie;
- imposizione di specifiche prescrizioni e condizioni;

nei settori della difesa e della sicurezza nazionale, nonché in alcuni ambiti ritenuti di rilevanza strategica nei settori dell'energia, dei trasporti, delle comunicazioni,

a tutela degli interessi pubblici relativi alla sicurezza ed al funzionamento delle reti e degli impianti ed alla continuità degli approvvigionamenti.

La normativa, introdotta per la prima volta nel nostro ordinamento con d.l. 21/2012 (con contestuale abbandono dello strumento della “*Golden share*”, quale principio di partecipazione privilegiata dello Stato in grado di condizionare e influenzare le decisioni delle imprese interessate) ed è stata oggetto nel corso del tempo di molteplici modifiche e integrazioni, da ultimo anche con il c.d. Decreto Liquidità del 28 aprile 2020.

Con il Decreto Liquidità, in particolare, i poteri di intervento dello Stato sono stati estesi a tutti i settori strategici individuati nell'articolo 4.1 del Regolamento 2019/452/UE, ossia:

- a) infrastrutture critiche, siano esse fisiche o virtuali, tra cui l'energia, i trasporti, l'acqua, la salute, le comunicazioni, i media, il trattamento o l'archiviazione di dati, le infrastrutture aerospaziali, di difesa, elettorali o finanziarie, e le strutture sensibili, nonché gli investimenti in terrseni e immobili fondamentali per l'utilizzo di tali infrastrutture;
- b) tecnologie critiche e prodotti c.d. dual use, tra cui l'intelligenza artificiale, la robotica, i semiconduttori, la cybersicurezza, le tecnologie aerospaziali, di difesa, di stoccaggio dell'energia, quantistica e nucleare, nonché le nanotecnologie e le biotecnologie;
- c) sicurezza dell'approvvigionamento di fattori produttivi critici, tra cui l'energia e le materie prime, nonché la sicurezza alimentare;
- d) accesso a informazioni sensibili, compresi i dati personali, o la capacità di controllare tali informazioni;
- e) libertà e pluralismo dei media.

Si noti che la soggezione alla disciplina in tema di *Golden power* non dipende – quantomeno direttamente – dai fatturati della società interessate dall'operazione (ben potendo trovare applicazione anche nel caso di operazioni prive, per dimensioni, di rilievo *antitrust*).

A prescindere dall'effettivo esercizio da parte del Governo dei succitati poteri, va tenuto in considerazione che la soggezione alla disciplina in tema di *Golden power* impone una serie di adempimenti formali aggiuntivi (segnatamente, le notifiche obbligatorie al Governo ed i successivi *step*) che devono essere posti in essere nel rispetto di tempistiche predeterminate, in base alle quali va adeguato lo *scheduling* dell'operazione.

È previsto, infatti, che il Governo possa imporre specifiche condizioni o opporsi all'acquisto entro 45 giorni dalla data di notifica.

Qualora si renda necessario richiedere informazioni all'acquirente o formulare richieste istruttorie a soggetti terzi, tale termine è sospeso, per una sola volta, fino al ricevimento delle informazioni richieste, che sono rese entro il termine di 30 giorni.

In caso di incompletezza della notifica, il termine di 45 giorni decorre dal ricevimento delle informazioni o degli elementi che la integrano.

Solo una volta decorsi tali termini senza che il Governo abbia esercitato i propri poteri l'acquisto può essere effettuato.

Le sanzioni per il mancato adempimento degli obblighi di notifica sono particolarmente gravose, atteso che:

- (i) le delibere o gli atti adottati in violazione dell'obbligo di notifica sono nulle;
- (ii) il Governo può ingiungere alla società e all'eventuale controparte di ripristinare a proprie spese la situazione anteriore;
- (iii) la sanzione amministrativa pecuniaria comminata può arrivare fino al doppio del valore dell'operazione (essendo, comunque, non inferiore all'1% del fatturato cumulato realizzato dalle imprese coinvolte nell'ultimo esercizio per il quale sia stato approvato il bilancio).

È quindi prudente procedere alla notifica ogni qual volta sussista il dubbio concreto che l'operazione possa rientrare in una delle ipotesi soggette alla disciplina sul *Golden power*.

I template di notifica messi a disposizione dal Governo sono pubblicati all'indirizzo:

<http://www.governo.it/it/dipartimenti/dip-il-coordinamento-amministrativo/dica-att-goldenpower-moduli/9297>

IL TEAM BM&A

Per qualsiasi questione o approfondimento in relazione alle tematiche oggetto del *webinar* o della presente relazione potete contattare i relatori:

Avv. Riccardo Manfrini – *Partner* (riccardo.manfrini@studiobma.com)

Avv. Valentina Morgante – *Associate* (valentina.morgante@studiobma.com)