05 / BRAND STORICI • MODELLO DI OFFERTA

Offerta indicativa non vincolante

Modello per esprimere interesse all'acquisto di un marchio, un'azienda, un ramo o quote, subordinando qualsiasi impegno definitivo alle verifiche e ai contratti successivi.

MODELLO CONTRATTUALE DA ADATTARE: bozza informativa, non sostituisce la revisione di un avvocato, notaio o consulente competente. Le parti devono verificare forma, validità ed effetti di ciascuna clausola.

Importante: l'indicazione del prezzo non determina automaticamente una vendita. La lettera deve essere costruita senza formule di accettazione idonee a generare vincoli indesiderati. Le sole clausole espressamente vincolanti vanno selezionate e validate da un legale.

1. Identificazione delle parti

Destinatario / venditore [Denominazione, sede, legale rappresentante]

Proponente [Denominazione, sede, legale rappresentante]

Data e codice proposta [gg/mm/aaaa] — [riferimento]

Con la presente [Proponente] manifesta un interesse preliminare a valutare una possibile operazione con [Venditore], secondo i soli presupposti e termini indicativi che seguono. Salvo quanto espressamente disciplinato al punto 9, questo documento non costituisce proposta contrattuale irrevocabile né preliminare di compravendita e non obbliga a concludere alcuna operazione.

2. Struttura e perimetro ipotizzati

Tipo di operazione [Acquisto solo marchio / Azienda / Ramo / Quote / Altro]

Asset compresi [Registrazioni, loghi, domini, archivi, stock, impianti, contratti, ecc.]

Asset esclusi [Da elencare chiaramente]

Diritti / territori / classi [Per i marchi: numeri, territori, classi; licenze esistenti]

Ipotesi sul personale [Da analizzare con consulente del lavoro, non definita qui]

3. Valore economico indicativo

Corrispettivo indicativo € [importo] soggetto a condizioni e rettifiche

Valuta e struttura [Contanti al closing / pagamento differito / earn-out / altra]

Base economica [Valore del solo marchio / Enterprise value / Equity value]

Elemento	Importo / criterio
Valore operativo / EV (se applicabile)	€ [ ]
Meno indebitamento finanziario netto (da verificare)	€ [ ]
Più o meno rettifica capitale circolante	€ [ ]
Prezzo indicativo per la partecipazione / azienda	€ [ ]

Earn-out / deferred price	[KPI oggettivo, periodo, limiti, controlli]

La tabella è uno schema e non va sommata automaticamente se l'oggetto è il solo marchio. Il prezzo definitivo dipenderà da dati verificati, garanzie, rischi e perimetro concordato. Non si presume alcun versamento anticipato prima di accordi e verifiche adeguate.

4. Condizioni da verificare prima di qualsiasi accordo definitivo

☐ Titolarità, validità e trasferibilità dei marchi e di ogni altro asset.

☐ Assenza di vincoli, controversie o licenze non compatibili con il piano.

☐ Conferma dei dati economici, fiscali, operativi e finanziari comunicati.

☐ Esame contratti, consensi di terzi, autorizzazioni e altri nulla osta necessari.

☐ Valutazione dei dipendenti, dell'art. 2112 c.c. e dell'eventuale art. 47 L. 428/1990.

☐ Negoziazione di garanzie, indennizzi, prezzo, condizioni sospensive e closing.

☐ Approvazioni interne di organi societari e finanziatori, ove richieste.

5. Due diligence, accessi e riservatezza

Periodo indicativo [Es. 45 giorni dalla messa a disposizione del dossier]

Referenti autorizzati [Nomi e funzioni]

Le informazioni sono rese disponibili in modo graduale, tramite canali autorizzati e previo NDA se opportuno. Le parti condivideranno soltanto dati necessari e proporzionati. L'eventuale ricorso a professionisti esterni è a carico della parte che li incarica, salvo accordo separato.

6. Piano di transizione e patrimonio storico

Affiancamento previsto [Durata, ore e ambito — da concordare]

Utilizzo di nome storico / archivi [Perimetro, qualità e limitazioni]

Tutela clienti, dipendenti e fornitori [Misure in fase di transizione]

7. Calendario indicativo

Fase	Data obiettivo	Condizione
Avvio data room	[gg/mm/aaaa]	NDA e disponibilità documenti
Fine due diligence	[gg/mm/aaaa]	Esito soddisfacente per le Parti
Contratti definitivi	[gg/mm/aaaa]	Testi approvati dai professionisti
Closing / consegna	[gg/mm/aaaa]	Formalità, pagamenti, consensi

8. Assenza di obbligo a concludere

Salvo gli impegni eventualmente indicati come VINCOLANTI al punto 9 e validamente accettati, ciascuna Parte può interrompere la trattativa senza obbligo di acquisto o vendita, ferma la responsabilità eventualmente applicabile per violazioni di legge e degli obblighi assunti. Nessuna Parte assume impegni finanziari, societari o verso terzi sulla base della presente lettera.

9. Clausole eventualmente vincolanti (SOLO SE SELEZIONATE)

☐ [ ] Riservatezza: resta in vigore l'NDA del [data] oppure si sottoscrive accordo separato.

☐ [ ] Esclusiva di negoziazione: per [giorni] e sul perimetro [definire]; ambito e rimedi da concordare.

☐ [ ] Ripartizione dei costi: ciascuna parte sostiene i propri costi, salvo [specificare].

☐ [ ] Legge e foro per i soli obblighi vincolanti: [da validare].

Se nessuna opzione viene selezionata e validamente sottoscritta, l'intera lettera resta indicativa e non vincolante, nel rispetto degli obblighi di legge. L'eventuale esclusiva non sorge per il solo invio del documento.

10. Termine indicativo e presa visione

Data entro cui discutere la proposta [gg/mm/aaaa] — termine negoziale, non irrevocabilità

Firma del proponente [Nome / ruolo / firma]

Presa visione del destinatario [Nome / ruolo / data], senza accettazione della compravendita

Prima di inviarla, un legale deve verificare la qualificazione giuridica dell'offerta, la lingua della trattativa e la formulazione delle clausole opzionali. La firma "per presa visione" non rende automaticamente vincolanti prezzo e vendita.

Allegato A — Questioni aperte prima del contratto definitivo

Tema	Punto da chiarire	Responsabile
Perimetro IP	[Registrazioni, licenze, archivi, titolarità]	[ ]
Economia	[EBITDA, debito netto, working capital]	[ ]
Contratti	[Consensi, change of control, esclusive]	[ ]
Personale	[Mappatura obblighi e informazione]	[ ]
Closing	[Atti, scadenze, condizioni, consegna]	[ ]

Punti indispensabili prima di procedere [Elencare le condizioni determinanti]

Fonti e riferimenti per la verifica

Verificato al 04.11.2026. Controllare la versione vigente e il caso concreto prima di utilizzare i modelli.

- Codice civile, art. 2556 (trasferimento d'azienda) — apri fonte
- Codice civile, art. 2112 (rapporti di lavoro nel trasferimento) — apri fonte
- Legge 428/1990, art. 47 (informazione sindacale) — apri fonte
- D.lgs. 30/2005, Codice della proprietà industriale — apri fonte