

### Area: Successione familiare, fusioni ed acquisizioni

#### Materia: Vendita di una società ad una multinazionale

#### Titolo: Una dolce decisione di vendita (titolo originale: a "sweet" selling decision)<sup>1</sup>

##### Parte 1

Un anno fa, la famosa multinazionale di cibo e bevande "Engulf and Devour" ha contattato Mr. Sweet, direttore generale di "Sweets for my sweet" e gli ha presentato una generosa offerta per la sua azienda.

"Sweets for my sweet" è un produttore tradizionale delle specialità gastronomiche locali, presente in una piccola città, situata poco distante dalla principale area industriale. L'azienda è stata fondata nel 1950 dallo zio del Sig. Sweet e conta circa 200 dipendenti, la maggior parte dei quali donne.

"Sweets for my sweet" ha prodotti di buona qualità, e una buona reputazione nel mercato. La sua quota di mercato è di circa il 10%. La fedeltà dei clienti sta diminuendo lentamente ma costantemente. Comunque, è ancora in attivo e ha una situazione finanziaria ragionevole.

Sweetie, unica figlia del Sig. Sweet, lavora nell'azienda ma non ha ancora la preparazione per poter sostituire il Sig. Sweet, quando questo andrà in pensione.

Sig. Sweet possiede il 60% della società e due suoi cugini rispettivamente il 20%. Ha quasi sessanta anni e sta seriamente prendendo in considerazione l'offerta.

1. Cosa ne pensate della situazione descritta?
2. Quali sono i principali problemi che il Sig. Sweet dovrebbe prendere in considerazione?

(Discussione di gruppo+dibattito)

##### Parte 2

Il Sig. Sweet ha presentato la situazione ai suoi soci e questi gli hanno dato "il benestare" per portare avanti le trattative.

Dopo il secondo incontro, i rappresentanti dei compratori misero in chiaro che "Engulf and Devour" preferiva che il Sig. Sweet lasciasse la società subito dopo la vendita, senza dargli nessuna spiegazione a riguardo.

Il Sig. Sweet si è sentito scomodo: aveva pensato che i compratori lo volessero almeno per un paio di anni. Infatti, era convinto che sarebbe stato positivo anche per gli affari, grazie ai suoi forti collegamenti con la rete di distribuzione dell'azienda.

3. Se voi foste il Sig. Sweet, cosa fareste a questo punto?

(Discussione di gruppo+dibattito)

---

1. Inspirato da una storia vera.

### Parte 3

Nel frattempo, il Sig. Sweet sentì delle voci che, qualche anno fa, "Engulf and Devour" comprò un'azienda simile in un altro paese e la chiuse dopo pochi mesi. Apparentemente, la maggior parte dei lavoratori perse il lavoro. Per il momento nessun altro nell'azienda sapeva nulla a tal proposito.

Il Sig. Sweet decise di chiedere direttamente ai compratori se avessero intenzione di chiudere la società in futuro, ma non gli fu data una risposta chiara. Quando chiese delle garanzie che la società non sarebbe stata chiusa, i compratori si innervosirono.

Dopo una breve discussione interna, gli comunicarono, che se faceva questa richiesta, l'offerta iniziale sarebbe calata del 20%. Ma se si "dimenticava" tutto, loro gli avrebbero pagato (solo a lui e non ai suoi soci) il 10% in più per la sua parte. Inoltre, aggiunsero che gli avrebbero garantito un buon stipendio per sei mesi.

4. Quali sono gli aspetti principali da considerare a questo punto della trattativa? (ricordare di mettersi nei panni di tutti gli azionisti principali)
  5. Se voi foste il Sig. Sweet, cosa sarebbe eticamente accettabile in questo caso?
  6. Sareste preparati per fare un accordo?
- (Discussione di gruppo+ dibattito)

### Parte 4 (opzionale):

Il Sig. Sweet fece cadere la sua richiesta e si concluse l'accordo. L'azienda è stata chiusa 9 mesi dopo, solo tre mesi dopo la partenza del Sig. Sweet. I clienti fecero un forte boicottaggio contro "Engulf and Devour" a livello nazionale e portarono la protesta anche fuori dai confini del paese. "Engulf and Devour" ha organizzato una commissione di crisi per gestire la situazione e cercare di trovare una soluzione.