

COMPETENZE E ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO

Le clausole di sandbagging nei contratti di cessione di studi professionali: funzione, limiti e prassi negozialedi **MpO & partners**

In un [nostro precedente contributo](#) abbiamo esaminato e approfondito le principali tipologie delle dichiarazioni e delle garanzie del cedente, di prassi inserite nei contratti aventi ad oggetto la cessione degli Studi professionali, evidenziandone la peculiarità rispetto alle operazioni di M&A concernenti altre realtà imprenditoriali-produttive.

Giustamente si è sottolineata la centralità dell'esigenza, del cessionario, che la clientela dello Studio ceduto, spesso fortemente legata alla figura del professionista cedente, con il quale si è creato, nel corso del tempo, un legame fiduciario che va oltre la sola prestazione dei servizi professionali, non si rivolga altrove ma continui ad usufruire dei servizi dello Studio, anche dopo il cambio di *dominus*.

È soprattutto per questo motivo che, soprattutto nelle operazioni aventi ad oggetto Studi di notevoli dimensioni, prima della sottoscrizione del contratto, il cessionario svolge una *due diligence* sullo Studio, con particolare attenzione ai contratti ed ai rapporti intercorrenti con la clientela (oltre che con il personale, i fornitori ed eventuali altri soggetti terzi).

In questo quadro si inseriscono le clausole c.d. di *sandbagging*, anch'esse mutate dall'esperienza anglosassone.

Tali clausole regolano, in modo diverso a seconda dei casi, il diritto del cessionario-acquirente di far valere la violazione delle dichiarazioni e garanzie del cedente, anche quando tale violazione gli fosse già nota o conoscibile, perché, ad esempio, emersa durante la due diligence o, più in generale, durante la fase precontrattuale.

In dottrina si suole distinguere tra:

1. clausole *pro-sandbagging*, che consentono al cessionario-acquirente di invocare la violazione delle dichiarazioni e delle garanzie rilasciate dal cedente, anche qualora fosse a conoscenza, *ab origine*, della loro non veridicità;
2. clausole *anti-sandbagging* che, all'opposto, precludono al cessionario-acquirente qualsivoglia risarcimento o indennizzo qualora già conoscesse il fatto o la circostanza dalla quale gli sia derivato il danno o la minusvalenza lamentati.

Anche in relazione alla concreta formulazione delle dichiarazioni e delle garanzie, la presenza



di questo tipo di clausole può far sorgere problemi di coordinamento con il generale obbligo di buona fede contrattuale.

Ci si può, infatti, legittimamente chiedere se, alla luce di tale obbligo, possa essere valida una clausola *pro-sandbagging* ...

[continua a leggere...](#)

+++
+++
+++

CEDI IL TUO STUDIO PROFESSIONALE CON MPO

+++
+++
+++