

TERMS SHEET

Nel vasto e complesso mondo delle negoziazioni, c'è una fase critica che funge da crocevia tra le idee e l'azione, tra la possibilità e la realtà: è il momento in cui i dettagli vengono messi su carta, in modo chiaro, conciso e vincolante. Questa fase è conosciuta come la creazione del "terms sheet". Questi documenti, anche detti lettera d'intenti, accordi preliminari o memorandum, rappresentano uno degli strumenti più potenti nelle mani di negoziatori astuti e strategici. Non sono semplici documenti formali; sono la quintessenza della pianificazione, del potere persuasivo e della chiarezza nelle trattative.

Qui di seguito un esempio tra ABC S.p.A. e XYZ S.r.l. per la negoziazione di un contratto di produzione su licenza.

All'inizio, oltre all'indicazione delle parti firmatarie dell'accordo, volte anche a verificare i poteri decisionali e la rappresentanza (capacità di un individuo o di un organismo di agire legalmente a nome di un'azienda o di un'organizzazione) viene indicato lo scopo: è fondamentale, perché "guida" tutto il documento, ne discendono gli interessi e le opzioni.

Terms sheet – ABC & C. S.p.A. / XYZ S.r.l. – Contratto di produzione su licenza

XYZ S.r.l, azienda di diritto italiana con sede legale in Via Rizzoli, 20 – 20125 Bologna, ITALY, (XYZ) rappresentata da dr. Marco Rossi, amministratore, T +39 0541 XXXXXXX, hello@xyz.com

ABC & C. S.p.A., azienda di diritto italiana con sede legale in Via Dante, 36 – 20121, Milano, ITALY, (licenziatario) rappresentata da Daniela Bianchi [titolo], T +39 02 3601920, daniela.bianchi@abc.com

REQUISITI		PROPOSTA		ACCORDO FINALE
Scopo	ZYX è proprietaria dei marchi “Pippo” e “Pluto” e di alcuni brevetti per serrature elettroniche con sicurezze biometriche ABC desidera utilizzare tali brevetti per produrre, promuovere e vendere con il suo marchio.			
Oggetto della licenza	Definizione	XYZ, a seguito di un'autonoma attività di studio e ricerca ha ideato e messo a punto serrature elettroniche con sicurezze biometriche. Tali diritti sono tutelati dall'esistenza di una domanda di brevetto (dettagli...)		
Territorio di produzione/vendita	Definizione	cessione, verso corrispettivo, di licenza esclusiva/non esclusiva dei diritti brevettuali		
Futuri sviluppi	XYZ può continuare a sviluppare la sua gamma di prodotti a proprio marchio			
Esclusività	ABC desidera produrre, promuovere e vendere con il suo marchio, sfruttando i brevetti di XYZ XYZ desidera continuare a produrre, far produrre, promuovere e vendere la gamma di prodotti attuali e future sviluppi a proprio marchio.	licenza esclusiva / non esclusiva dei sopra indicati diritti brevettuali		
Unità di vendita	Definizione	Kit di serratura		
Durata	Definire la durata del contratto e l'eventuale possibilità di rinnovarlo con idoneo preavviso	La licenza avrà effetto dalla sottoscrizione del presente contratto e avrà la durata di anni _____		

ITEM		REQUISITI		PROPOSTA		ACCORDO FINALE	
Signing Fee	Alla firma del contratto di licenza ABC pagherà one off signing fee a XYZ.	Definire importo					
Royalties	Royalties che dovranno essere pagate per ogni unità venduta	Royalty per ogni unità venduta (schema) previa trasmissione dei documenti contabili e eventuale verifica degli stessi attraverso un terzo.					
Aggiornamento delle Royalties	Aggiornamento del valore delle Royalties durante la durata del contratto per effetto dell'inflazione o altre cause	Clausole standard					
Minimo	Da stabilirsi	Il minimo di pezzi è XX/anno ABC ha l'opzione (made up) di raggiungere il minimo al costo di YY EUR per unità di vendita					
Conseguenze del mancato raggiungimento del minimo	Definire cosa succede nel caso in cui ABC non raggiunga il minimo	Se il minimo non viene raggiunto (o se ABC non lo raggiunge con l'opzione made up), XYZ può risolvere il contratto e/o cedere ad altri la licenza, e/o trasformare l'accordo da esclusivo a non esclusivo.					
Cessazione dell'utilizzo dei brevetti in caso di risoluzione anticipata e indennizzi	Definire l'orizzonte temporale allo scadere del quale ABC cesserà di produrre, promuovere e vendere i prodotti oggetto del contratto Definire eventuali indennizzi da parte di ABC in caso di risoluzione anticipata	Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, mediante comunicazione da effettuarsi per iscritto a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno, in caso di inadempimento essenziale della controparte (procedure concorsuali, incapacità di vendita, ecc.)					
Design IP	XYZ resta proprietaria dei brevetti	la proprietà del brevetto resta a XYZ che viene offerto a ABC su licenza					
Consegna della documentazione tecnica	Definire le tempistiche	XYZ consegnerà la documentazione tecnica a ABC alla firma del contratto					
Produzione & Industrializzazione	Secondo gli standard qualitativi di ABC	ABC ha la facoltà di produrre il prodotto sul territorio _____					

REQUISITI		PROPOSTA		ACCORDO FINALE
ITEM				
Distribuzione	Definizione		XYZ è disponibile ad assistere ABC nella fase di industrializzazione iniziale.	
Produzione OEM	Definire se ABC può produrre per altri marchi sfruttando il brevetto		Esclusivamente attraverso i canali di ABC o online.	
Prezzi/Valuta	Definizione		No	
Marchi	I marchi di entrambe le parti sono protetti		EUR	
IP	I brevetti de XYZ sono protetti		Applicazione di clausole standard XYZ permette il co-branding	
Pagamenti	Tempistiche per il pagamento della signing fee (fisso alla firma) e royalties, prestazione minime annuali e diritto di accesso alla documentazione contabile		Clausole standard	
Controllo delle quantità/accesso ai dati	XYZ ha diritto di accedere ai dati aziendali per controllare le quantità vendute		Clausole standard	
Confidentialità	Nessuna delle parti potrà divulgare le informazioni confidenziali dell'altra parte.		Clausole standard	
Protezione del brevetto	Definizione degli interessi reciproci di protezione dei brevetti		Le parti si obbligano reciprocamente a darsi comunicazione, non appena ne vengano a conoscenza, di contraffazioni e/o contestazioni del Brevetto, nonché di contestazioni riguardanti pretese violazioni di diritti brevettuali o simili di terzi per effetto della commercializzazione del prodotto.	
Responsabilità/assicurazione	Definizione		La responsabilità della IP resta in capo a XYZ mentre le responsabilità legate alla produzione, promozione e vendita restano in capo a ABC	

ITEM		REQUISITI	PROPOSTA	ACCORDO FINALE
Joint Marketing	ABC potrebbe avvalersi degli inventori e dello staff di XYZ per supporto marketing e promozione del prodotto		Gli inventori e lo staff del XYZ è disponibile a partecipare ad eventi o alter attività di marketing le cui condizioni economiche verranno valutate caso per caso	
Trasferibilità, cessione del contratto	Il contratto non può essere trasferito (non può essere ceduto senza autorizzazione del licenziatario)		Clausole standard	
Cessazione del contratto	Determinazione degli effetti alla fine del Contratto per lo scadere del suo termine naturale o in caso di risoluzione anticipata dovuta ad un inadempimento essenziale del presente Contratto da parte della ABC, ABC: 1) cesserà di usare il Brevetto con effetto ... 2) restituirà o distruggerà qualsiasi materiale inerente l'uso del brevetto.			
Giurisdizione - foro competente	Prevedere le fattispecie in funzione delle due tipologie a) fine natural b) inadempimento			
Clausole arbitrali	Definizione Eventuale conciliazione		Italia, Milano Camera Arbitrale della Camera di Commercio di mediante arbitro, con lodo secondo, da n. arbitro/i nominato/i in conformità al Regolamento della stessa Camera Arbitrale, che le parti dichiarano espressamente di conoscere ed accettare.	
Date, firme	A firma dei soggetti muniti di potere negoziale. Alcune Clausole (es. Foro di competenza / clausola arbitrale) vanno firmate due volte			

Nella danza complessa delle negoziazioni, i "terms sheet" emergono come la partitura ben scritta di un'orchestra sinfonica. Sono le note chiave che guidano il processo, creando armonia dalla discordia e trasformando le idee astratte in accordi tangibili. La maestria nell'uso di questo strumento è molto più di una semplice competenza; è un'arte che richiede pazienza, precisione e perspicacia. Ricordiamoci che, nel cuore di ogni trattativa, ci sono persone, visioni e obiettivi. Questi documenti possono creare ponti tra queste visioni, portando le parti coinvolte verso un terreno comune. Ogni parola, ogni clausola, è una pietra miliare che definisce il cammino verso un accordo soddisfacente per entrambe le parti. Ricordiamoci che questi documenti non solo come strumenti legali, ma come mezzi per costruire relazioni solide e durature. Quando utilizzati saggiamente, possono trasformare non solo accordi commerciali, ma anche prospettive, connessioni e opportunità.