

TRIBUNALE DI NAPOLI**SEZIONE SETTIMA CIVILE**

Il Giudice dr Livia De Gennaro, letta il ricorso proposto e la richiesta di conferma delle misure protettive depositate dalla società s.r.l., gli atti ed il parere dell'esperto

OSSERVA

La società ricorrente ha presentato istanza di nomina dell'esperto per accesso alla procedura di composizione negoziata della crisi di impresa alla CCAA di Milano ed è stata nominato come esperto la dottoressa Maria Gabriella che che ha accettato l'incarico.

L'istanza in oggetto e l'accettazione dell'esperto sono state pubblicate nel registro delle imprese in data 15.1.2025 e la ricorrente ha presentato in data 16.1.2025 presso quest'Ufficio istanza di conferma, ai sensi dell'art 19 co 1 CCII sull'assunto che la sede statutaria è a Milano ma che il COMI è a Napoli.

La società spa, nella qualità di creditrice della ricorrente ha spiegato atto di intervento all'udienza del 13.2.2025 tenutasi dinanzi al questo Giudice sollevando preliminarmente l'eccezione di incompetenza territoriale sul rilievo che la sede legale della ricorrente è a Milano.

L'eccezione appare destituita di fondamento. Valga quanto segue.

L'art 19, primo comma c.c.i.i., quanto alla individuazione del Tribunale competente a decidere sulla conferma delle misure protettive e sulla concessione delle misure cautelari, richiama espressamente i criteri previsti dall'art 27 c.c.i.

Tale norma individua quale Tribunale competente quello in cui ha luogo la sede principale, eventualmente diversa da quella legale, individuabile con riferimento al centro degli interessi principali dell'impresa (cd COMI) e, dunque, al luogo in cui il debitore esercita la gestione dei suoi interessi in modo abituale e riconoscibile dai terzi.

Considerato che l'art 12 fa espresso riferimento alla sede legale, ai fini della individuazione della camera di commercio territorialmente competente per l'avvio della composizione negoziata, si riscontra nel caso che ci occupa un disallineamento, data la diversità di criteri di individuazione del profilo territoriale, tra l'individuazione della camera di commercio competente alla nomina dell'esperto chiamato a gestire la trattativa unitaria ed il Tribunale competente a confermare le misure protettive

Le risultanze documentali in atti consentono di ritenere, in applicazione dei sopra indicati criteri, la competenza dell'adito Tribunale in merito al ricorso proposto.

Invero, emerge dagli atti e dalle dichiarazioni rese in sede di udienza dall'imprenditore A M. e dall'esperto che, sebbene la sede legale della società sia a Milano l'attività viene effettivamente svolta a Napoli dove in periodo



antecedente alla fase della pandemia vi erano circa 18 dipendenti e che, allo stato, data la contrazione dell'attività che ha riguardato l'impresa attualmente vi sono solo 4 dipendenti.

Anche l'esperta, dott.ssa [redacted] che ha confermato che la sede principale dell'attività di impresa è a Napoli evidenziando di aver fatto accesso presso la sede di Quarto per verificare la sede, i dipendenti e l'esistenza dell'attività ed ha riscontrato che l'attività viene svolta a Napoli, e che invece nella sede legale di Milano non è operativa l'impresa e vi è uno studio di commercialisti (studio [redacted]).

Dalla documentazione in atti emerge che l'amministratore unico [redacted] Antonio è titolare del 51% del capitale e anche gli altri soci che collaborano nella gestione della società, [redacted] Luigi, titolare di una quota di Euro 190.000,00 pari al 19% del capitale, [redacted] Luca, [redacted] Maria e Rosaria e [redacted] Roberto, ciascuno dei quali titolare di una quota di Euro 100.000,00 pari al 10% del capitale sociale, sono residenti in Napoli.

Risulta che l'attività *core* relativa al settore luce&gas viene svolta principalmente nella Regione Campania, e nel sud Italia, ove la società ha aperto due sedi operative (cfr contratti luce e gas) e che i contratti di luce e gas riguardano per la percentuale di almeno l'87% utenti residenti nelle Regioni Campania e Sicilia: nel corso dell'udienza tenutasi il 13.2. l'amministratore ha infatti affermato che la società ha deciso di acquisire quale sede operativa principale l'immobile ad uso Ufficio in Quarto (NA), C.so [redacted] (cfr contratto di acquisto immobile).

Valga sul punto considerare che il comma 3 dell'art. 27 stabilisce che il centro degli interessi principali del debitore "si presume coincidente: ... c) per la persona giuridica e gli enti, anche non esercenti attività d'impresa, con la sede legale risultante dal registro delle imprese..."; tale presunzione ha valore relativo (e non assoluto), atteso che ove la competenza dovesse radicarsi inderogabilmente nel luogo dove l'impresa ha la "sede legale" finirebbero per rivelarsi prive di reale contenuto precettivo sia la nozione di COMI dettata dall'art. 2 sia la disposizione del comma 2 dell'art. 27 CCII sia il rinvio contenuto nell'art. 19.

Come è noto, la nozione di COMI adottata dall'art. 2 CCII non ha origine nazionale ma ricalca la nozione utilizzata nel Regolamento (CE) n. 1346/2000 e nel Regolamento (UE) n. 2015/848 relativi alle procedure di insolvenza, secondo cui il centro degli interessi principali "è il luogo in cui il debitore esercita la gestione dei suoi interessi in modo abituale e riconoscibile dai terzi".

Secondo la giurisprudenza della Corte di giustizia UE il luogo in cui il debitore esercita la gestione

dei suoi interessi in modo abituale e riconoscibile dai terzi è il luogo in cui viene svolta l'attività

direttiva, amministrativa ed organizzativa dell'impresa, vale a dire il luogo in cui vengono adottate

le decisioni essenziali concernenti la direzione e in cui vengono svolte le funzioni di amministrazione centrale (v. Corte UE 28 giugno 2007, causa C-73/06. P.L. Sari); (Corte di giustizia

dell'UE con sentenza 19 settembre 2024 (causa C-501/23).



Dalla documentazione in atti emerge che l'attività d'impresa della ricorrente è esercitata in modo abituale e ricorrente nell'unità locale di Quarto (NA) mentre la sede legale è stata a suo tempo attivata in Milano per il riferimento alla locale sezione dell'Ufficio Dogane e Monopoli.

Presso la sede principale risultano, infatti, essere state assunte molte delle delibere assembleari, le decisioni amministrative essenziali della società sono assunte presso la sede di Quarto (NA), dove è residente e lavora l'amministratore unico; inoltre, l'attività economica viene effettivamente condotta in Quarto (NA) in un comune che si trova nel circondario del Tribunale di Napoli, mentre non risultano deliberazioni dell'organo amministrativo assunte presso la sede legale (cfr verbali di assemblee).

Come innanzi riferito, i dipendenti della Società ricorrente prestano la loro attività lavorativa in Quarto (NA) ove sono anche residenti i soci, oltre al dipendente presente presso la sede di Partinico (PA).

Non risulta che l'attività direttiva, amministrativa ed organizzativa dell'impresa, anche solo in parte, si svolga effettivamente presso la sede legale emergendo, di contro, che tutte le attività aziendali e i lavoratori della ricorrente sono in realtà concentrati presso la sede "operativa", ove si sono svolte anche talune delle assemblee dei soci e ove risiede l'amministratore unico oltre che gli altri soci.

Può affermarsi, pertanto, ai sensi dell'art 27 , comma 2 c.c.i.i la competenza del Tribunale di Napoli rilevando a tal fine , in tema di composizione negoziata e di ricorso per la conferma delle misure protettive e/o cautelari, il luogo dove avvengono le scelte gestionali e dove, quindi, il debitore ha il centro degli interessi principali e tanto anche qualora, come nel caso in esame, l'istanza di nomina dell'esperto è stata proposta presso la Camera di Commercio dove l'impresa ha la sede legale in applicazione dell'art 12 c.c.i.i.

Non può difatti escludersi l'eventualità di un disallineamento tra l'individuazione della Camera di Commercio competente alla nomina dell'esperto chiamato a gestire la trattativa unitaria ed il Tribunale competente a confermare le misure protettive e concedere le misure cautelari.

Considerato che il criterio di individuazione della Camera di Commercio competente a ricevere l'istanza di nomina dell'esperto ex art 12 c.c.i.i è un criterio "secco" che fa riferimento esclusivamente alla sede legale dell'impresa e che, d'altra parte , l'art 19 c.c.i. individua il Tribunale competente a ricevere la domanda di conferma delle misure protettive /concessione delle misure cautelari se secondo dei criteri variabili di cui all'art 27 (senza in alcun modo richiamare l'art 12 c.c.i) deve concludersi che un'eventuale diversità tra le due competenze non comporti conseguenze in alcune delle due sedi.

Si ritengono sussistere i presupposti per la conferma delle misure protettive .

In primo luogo valga evidenziare che la pendenza della liquidazione giudiziale presso il Tribunale di Milano non è di ostacolo alla ammissibilità del ricorso in oggetto.



Con il decreto n. 136/2024 (cd Correttivo ter) è stato infatti precisato che la pendenza di una domanda di liquidazione giudiziale non è preclusiva né della composizione negoziata né della proroga del termine entro il quale il debitore deve presentare la proposta completa a seguito del ricorso “con riserva”.

D'altra parte, già prima del Correttivo al Codice della crisi, era prevalso l'orientamento giurisprudenziale secondo cui il rinvio operato dall'art 25 quinquies c.c.i. al “ricorso depositato ex art 40” (rinvio ora espunto dal testo per effetto del cd Correttivo ter) doveva essere inteso nel senso di ricomprendere solo le domande di risoluzione della crisi ad iniziativa del debitore (e dunque la precedente proposizione di una di esse) e non anche l'avvenuta presentazione di una domanda di apertura della liquidazione giudiziale ad opera di un terzo. Tale conclusione appariva in linea con la ratio sottesa alla composizione negoziata della crisi, intesa come percorso stragiudiziale volto alla risoluzione della precisi, della crisi, ovvero della insolvenza reversibile nel caso in cui sia perseguibile il risanamento dell'impresa. Sarebbe dunque irragionevole, nonché in contrasto con la logica del nuovo c.c.i. precludere l'accesso all'istituto solo perché anticipato dall'iniziativa di un creditore o del p.m.

Nella relazione depositata l'esperto ha evidenziato che *“l'attività della società era ed è costituita principalmente dalla fornitura di energia elettrica e gas e che la crisi di impresa è derivata dal conflitto russo-ucraino che ha causato l'elevatissimo aumento del costo del gas e delle materie prime per la produzione di energia elettrica, a fronte di cui la società ha proceduto ad una diversificazione della propria attività che le ha consentito di proseguire l'operatività nonostante l'aggravarsi della posizione debitoria e che, allo stato non sono evidenti per il piano di risanamento presentato elementi di scarsa attendibilità né di impossibilità di raggiungere gli obiettivi indicati, sempre che si ottenga la collaborazione di tutti i creditori”*

Il ricorrente ha evidenziato che *“...nel 2023 la Società, per non perdere la totalità delle forniture, ha ceduto una rilevante parte di esse, ai sensi dell'art. 1407 c.c. agli operatori S.r.l. ed S.p.A. con cui erano state finalizzate delle partnership in cobranding. Gli accordi di partnership consentono a di poter “richiamare” sotto la propria gestione tutte le forniture affidate ai due operatori, come sta avvenendo progressivamente. Si tratta di un'attività che ha ripreso a svolgere con performance rilevanti, come risulta dalla tabella sull'incremento del fatturato dall'attività core vendita luce&gas dalla ripresa nel 2023 ad oggi, ciò che conferma la previsione prospettica sull'incremento del fatturato e dei ricavi a servizio del piano.*

A supporto della ripresa dell'attività core srl ha sviluppato la rete di procacciatori raggiungendo una capacità di circa 100 nuove forniture al mese, miste tra “dirette”, “cobranding” e agenzie. Si producono i contratti di agenzia con

e , che dimostrano il progressivo ampliamento della rete commerciale nell'ultimo anno (all. 16 contratti

e

).



La ripresa dell'attività di vendita di Elettrica e Gas Naturale sul mercato libero italiano, avviata nel 2023, si basa inoltre, sul piano organizzativo e aziendale, su tre pilastri, quali.

a) un'efficiente riduzione dei costi aziendali;
b) un efficientamento delle procedure di incasso dei crediti presso la clientela retail, con

riduzione dei tempi e dei costi e

c) una riqualificazione del piano industriale.

Il nuovo piano industriale adottato produce margini positivi. sta velocemente riprendendo il suo posto nel mercato Energetico considerato che allo stato attuale ha un

pacchetto di 409 forniture elettriche per un totale di 4.3 GWh/annuo di consumo e 101

forniture GAS per un totale di 100.000 Mc/annuo di consumo, il piano industriale prevede

infatti un incremento mensile sottostimato di 0.4 GWh/annuo di consumo per raggiungere in

5 anni un valore della produzione espressa in KWh pari a 86 Milioni KWh e di 28 Milioni di

KWh al 5 anno. In particolare, come meglio descritto nel piano, ha attivato contratti in

cobranding e di agenzia con aziende partner del settore cominciando sin dal Novembre 2023 una

campagna di rifidelizzazione: ciò ha condotto a riprendere subito in fornitura 1322 forniture

per un totale di 14.388.000 Kwh e 500.000 Smc al 31/01/2024 (Incremento mensile di oltre 1

GWh/Anno) e di entrare nel mercato come UDD al secondo anno.

Inoltre, ha preso accordi con i fornitori e

SPA al

fine di rivendere le commodity Energia Elettrica e Gas naturale direttamente ai clienti finali

La strategia di risanamento della Società è stata elaborata sulla base delle seguenti direttrici:

Smobilizzo dei crediti fiscali in portafoglio ... la Società dopo aver finalizzato con

Immobiliare e degli accordi di cessione dei propri crediti fiscali in portafoglio per un valore nominale complessivo di euro 12.277.826, ha in

programma di cedere anche i crediti maturandi residui, che, come i precedenti, sono assistiti da tutti i presupposti di legge, nessun rilievo essendo mai stato

sollevato sui cantieri gestiti da . Tali operazioni consentiranno alla Società di incassare in

modalità rateale ulteriori risorse a servizio del piano e a beneficio dei creditori.

Implementazione delle forme di sviluppo dei prodotti commerciali anche attraverso



fonti di energia rinnovabile

A partire dal mese di Gennaio 2024 si è riscontrato un notevole ribasso dei costi energetici

(vedi grafici GME – Gestore Mercati Energetici – in basso) che vedono una riduzione di oltre

il 43% confrontandone il costo con lo stesso mese del 2023 (ben 8,5 centesimi/kWh in meno

a Marzo 2024).

intende sfruttare il trend positivo dei costi energetici offrendo alla propria Clientela (sia

nuova che vecchia) un prodotto fotovoltaico con accumulo che consenta un abbattimento dei

costi energetici fino all'80%.

A fronte di una spesa media del Cliente tipo Residenziale di 131,25 €/mese, per effetto del

dimensionamento dell'Impianto fotovoltaico con accumulo, e stimato in 5,3 kWh il fabbisogno

giornaliero medio da coprire con accumulo.

Data la potenza nominale totale dei moduli, con un impianto da 3,5 kW che produce all'anno

(nell'area Centro-Sud Italia) circa 4.900 kWh/anno, prevedendo in via cautelativa un autoconsumo al 75% della produzione (cali fisiologici del periodo invernale ed eccessi di

produzione immessa in rete del periodo estivo) si ottiene una resa utile di 3.675 kWh/anno,

che copre sufficientemente il consumo dell'Utente. Modalità operative di aggressione al mercato

utilizzerà la propria Rete commerciale per l'attività di contatto diretto del Mercato Caldo.

Ogni Agente ricontatterà i propri Clienti storici per offrire loro sia la soluzione contrattuale

“migliorativa” rispetto alla mera fornitura energetica, sia l'affiancamento della soluzione

Fotovoltaica.

La logica utilizzata sarà quella di proporre una rata di finanziamento (se il Cliente non vuole

pagare in unica soluzione) che copra il costo della fattura energetica di cui sopra.

Altra modalità di aggressione al Mercato è quella di intercettazione dei LEADS dal Web.

ha già intrapreso accordi con un'Azienda specializzata del settore che si occuperà di intercettare

le opportunità dal web, ricontatterà il Cliente “interessato” telefonicamente per fissare un



appuntamento al commerciale che avrà già la strada spianata per finalizzare il contratto e che si occuperà anche di provvedere al sopralluogo minimo tecnico del sito installativo (seguirà poi il pre check installazione da parte della ditta installatrice). ...”

Ha inoltre evidenziato : “Nel 2023 la Società, per non perdere la totalità delle forniture, ha ceduto una rilevante parte di esse, ai sensi dell’art. 1407 c.c. agli operatori S.r.l. ed S.p.A. (all. 13

contratti s.r.l. e S.p.A) con cui erano state finalizzate delle partnership in cobranding. Gli accordi di partnership consentono a di poter “richiamare” sotto la propria

gestione tutte le forniture affidate ai due operatori, come sta avvenendo progressivamente (all.

14 Tabella “richiami”).

Si tratta di un’attività che ha ripreso a svolgere con performance rilevanti, come risulta dalla

tabella sull’incremento del fatturato dall’attività core vendita luce&gas dalla ripresa nel 2023 ad

oggi, ciò che conferma la previsione prospettica sull’incremento del fatturato e dei ricavi a

servizio del piano (all. 15 tabella incremento fatturato).

A supporto della ripresa dell’attività core srl ha sviluppato la rete di procacciatori

raggiungendo una capacità di circa 100 nuove forniture al mese, miste tra “dirette”, “cobranding”

e agenzie. Si producono i contratti di agenzia con

, e A, che dimostrano il progressivo ampliamento della rete

commerciale nell’ultimo anno (all. 16 contratti

e

).

La ripresa dell’attività di vendita di Energia Elettrica e Gas Naturale sul mercato libero italiano,

avviata nel 2023, si basa inoltre, sul piano organizzativo e aziendale, su tre pilastri, quali.

a) un’efficiente riduzione dei costi aziendali;

b) un efficientamento delle procedure di incasso dei crediti presso la clientela retail, con

riduzione dei tempi e dei costi e c) una riqualificazione del piano industriale.

Il nuovo piano industriale adottato produce margini positivi (vedi infra). sta velocemente



riprendendo il suo posto nel mercato Energetico considerato che allo stato attuale ha un pacchetto di 409 forniture elettriche per un totale di 4.3 GWh/annuo di consumo e 101 forniture GAS per un totale di 100.000 Mc/annuo di consumo, il piano industriale prevede infatti un incremento mensile sottostimato di 0.4 GWh/annuo di consumo per raggiungere in 5 anni un valore della produzione espressa in KWh pari a 86 Milioni KWh e di 28 Milioni di KWh al 5 anno. In particolare, come meglio descritto nel piano, ha attivato contratti in cobranding e di agenzia con aziende partner del settore cominciando sin dal Novembre 2023 una campagna di rifidelizzazione: ciò ha condotto a riprendere subito in fornitura 1322 forniture per un totale di 14.388.000 Kwh e 500.000 Smc al 31/01/2024 (Incremento mensile di oltre 1 GWh/Anno) e di entrare nel mercato come UDD al secondo anno. Inoltre, ha preso accordi con i fornitori e SPA al

fine di rivendere le commodity Energia Elettrica e Gas naturale direttamente ai clienti finali

Le ulteriori strategie di intervento

La strategia di risanamento della Società è stata elaborata sulla base delle seguenti direttrici:

Smobilizzo dei crediti fiscali in portafoglio

Come anticipato, la Società dopo aver finalizzato con Immobiliare e degli accordi di cessione dei propri crediti fiscali in portafoglio per un valore nominale complessivo di euro 12.277.826, ha in programma di cedere anche i crediti maturandi residui, che, come i precedenti, sono assistiti da tutti i presupposti di legge, nessun rilievo essendo mai stato

sollevato sui cantieri gestiti da Tali operazioni consentiranno alla Società di incassare in modalità rateale ulteriori risorse a servizio del piano e a beneficio dei creditori.

Implementazione delle forme di sviluppo dei prodotti commerciali anche attraverso fonti di energia rinnovabile

A partire dal mese di Gennaio 2024 si è riscontrato un notevole ribasso dei costi energetici (vedi grafici GME – Gestore Mercati Energetici – in basso) che vedono una riduzione di oltre



il 43% confrontandone il costo con lo stesso mese del 2023 (ben 8,5 centesimi/kWh in meno a Marzo 2024).

intende sfruttare il trend positivo dei costi energetici offrendo alla propria Clientela (sia nuova che vecchia) un prodotto fotovoltaico con accumulo che consenta un abbattimento dei costi energetici fino all'80%.

A fronte di una spesa media del Cliente tipo Residenziale di 131,25 €/mese, per effetto del dimensionamento dell'Impianto fotovoltaico con accumulo, e stimato in 5,3 kWh il fabbisogno giornaliero medio da coprire con accumulo.

Data la potenza nominale totale dei moduli, con un impianto da 3,5 kW che produce all'anno (nell'area Centro-Sud Italia) circa 4.900 kWh/anno, prevedendo in via cautelativa un autoconsumo al 75% della produzione (cali fisiologici del periodo invernale ed eccessi di

produzione immessa in rete del periodo estivo) si ottiene una resa utile di 3.675 kWh/anno,

che copre sufficientemente il consumo dell'Utente.

Modalità operative di aggressione al mercato

utilizzerà la propria Rete commerciale per l'attività di contatto diretto del Mercato Caldo.

Ogni Agente ricontatterà i propri Clienti storici per offrire loro sia la soluzione contrattuale

"migliorativa" rispetto alla mera fornitura energetica, sia l'affiancamento della soluzione Fotovoltaica.

La logica utilizzata sarà quella di proporre una rata di finanziamento (se il Cliente non vuole

pagare in unica soluzione) che copra il costo della fattura energetica di cui sopra.

Altra modalità di aggressione al Mercato è quella di intercettazione dei LEADS dal Web.

ha già intrapreso accordi con un'Azienda specializzata del settore che si occuperà di intercettare

le opportunità dal web, ricontatterà il Cliente "interessato" telefonicamente per fissare un appuntamento al commerciale che avrà già la strada spianata per finalizzare il contratto e che

si occuperà anche di provvedere al sopralluogo minimo tecnico del sito installativo (seguirà poi

il pre check installazione da parte della ditta installatrice)..."



Il contenuto della relazione dell'esperto e quanto affermato dal ricorrente si ritengono, allo stato, sufficiente ai fini della conferma delle misure protettive.

Orbene, nel momento in cui è chiamato a confermare o meno le misure protettive, o a rilasciare le misure cautelari richieste dal debitore, deve operare un bilanciamento tra gli interessi del debitore e le aspettative dei creditori: «un ruolo nevralgico, di grande responsabilità, che impone probabilmente una professionalità del tutto nuova, perché ciò che si richiede al giudice è di cogliere le dinamiche dell'impresa da una prospettiva diversa, per verificare l'utilità di un percorso che dovrebbe restituire valore e benessere collettivo ai consociati e nuove opportunità all'imprenditore, senza pregiudicare ingiustamente i creditori».

Si ritiene che la strumentalità delle misure protettive rispetto alla buona riuscita delle trattative debba essere oggetto di un vaglio in astratto senza che, in questa fase iniziale, il Giudice possa spingersi sino ad un sindacato in concreto ritenendo, quindi, sufficiente una valutazione in negativo, ossia la dimostrazione che, confermate le misure protettive, il risanamento non risulti manifestamente implausibile, in ragione di una palese inettitudine del progetto di piano di risanamento.

Diversamente, il giudice dovrebbe valutare, in concreto, la ragionevolezza e la solidità delle assunzioni del progetto di piano di risanamento. La natura schiettamente negoziale del percorso, unita al fatto che la conferma delle misure protettive avviene in fase di avvio della composizione negoziata (quando il piano di risanamento può essere anche solo tratteggiato a grandi linee ed è verosimilmente soggetto a modifica, anche in ragione dell'andamento delle trattative) induce a ritenere preferibile la prima delle due soluzioni prospettate. Il giudice, in fase di conferma, non potrebbe (né dovrebbe) saggiare la fattibilità del piano di risanamento (di cui oltretutto è richiesto solo un progetto)



P.Q.M

Conferma ai sensi dell'art 19 co 1 c.c.i.i le misure protettive richieste per il termine di 120 giorni

Manda alla Cancelleria per le comunicazioni e per gli adempimenti conseguenti

Napoli, 17.2.2025

Il Giudice

Dr Livia De Gennaro

