

R.G. Vol. Giud.2169/2024

TRIBUNALE DI FERRARA

Il Giudice delegato alla trattazione della istanza,

premesso che:

la ricorrente Tecopress accedeva alla composizione negoziata in data 31.5.24, con accettazione da parte dell'esperto il 20.6.24;

a seguito della notificazione di atti di precetto da parte di due creditori, con ricorso dell'11.10.2024 la ricorrente formulava richiesta delle misure protettive che venivano confermate da questo giudice, in esito alla comparizione delle parti, con decreto del 18.11.2024;

gia' prima dell'accesso alla composizione negoziata la debitrice aveva iniziato un percorso con Sira Group al fine di verificare la possibilita' di un affitto di azienda prima e di una cessione successivamente, da perfezionarsi nell'ambito della composizione negoziata della crisi ex art. 12 e ss. CCII a condizione del raggiungimento, con il ceto creditorio, di accordi di ristrutturazione dei debiti funzionali alla esdebitazione di Tecopress e dei garanti;

che in effetti in data 29.7.24 veniva concluso contratto di affitto di azienda con Sirtec s.r.l., newco facente parte del gruppo Sira, contratto la cui durata allo stato e' prorogata al 1.9.25 e che ha consentito la continuazione della attivita' di impresa ed il mantenimento di posti di lavoro;

che Sirtec s.r.l. in data 13 maggio 2025 ha formulato offerta di acquisto del compendio aziendale, irrevocabile sino al 18.07.2025, confermando il prezzo di offerta indicato definitivamente in euro 3.000.000,00 per il compendio aziendale ed in euro 4.400.000,00 per le rimanenze di magazzino; che i beni immobili ove viene esercitata la attivita' sono di proprieta' di societa' di leasing e che esiste un patto in forza del quale i beni, estinti i debiti pregressi di Tecopress verso le societa' di leasing a mezzo di datio in solutum dei beni immobili e loro restituzione alla societa' di leasing, vengono acquistati dalla offerente con atto separato, e con completa tacitazione dei crediti dei concedenti verso la ricorrente per i canoni scaduti e non corrisposti;

che analogo patto e' stato concluso con la societa' concedente in leasing di alcuni macchinari Fraer Leasing s.p.a. come risulta dalla nota depositata in data 6.6.25 ovvero nel termine concesso dal giudice in esito alla udienza del 3.6.25;

che la offerta prevede la garanzia fideiussoria della holding Sira Industrie s.p.a e della subholding Sirtess s.r.l. circa il pagamento rateale delle giacenze di magazzino;

che la offerta e' conforme alla perizia redatta su incarico di Tecopress dal dott. Roveroni circa il valore della azienda e del magazzino;

che la ricorrente ha pubblicato la offerta di acquisto di Sirtec sul quotidiano Il sole24h con indicazione della data room, contenente la offerta e la perizia di stima e i suoi allegati, in cui ogni interessato poteva accedere ai dati rilevanti per l'eventuale interessamento, e che tale data room e' rimasta aperta per 45 giorni;



che conseguentemente, nessuna offerta concorrente essendo stata presentata, la ricorrente nin data 16.5.25 ha chiesto al Tribunale la autorizzazione a cedere la azienda a Sirtec s.r.l alle condizioni di cui alla offerta alle condizioni di cui all'art. 22 CCII;

che, fissata la comparizione delle parti per il 3.6.25, si costituivano le due societa' di Leasing Immobiliare, nulla eccependo rispetto alla istanza; Fraer Leasing s.p.a. sollevando eccezioni circa la dubbia sorte dei beni oggetto della locazione di macchinari; i creditori Cooperativa CME, ing. D'Alessandro, ing. Gargiulo Vittorio e ing. Dolgetta Pellegrino dolendosi della eccessiva svalutazione dei cespiti aziendali rispetto al loro reale valore e della inadeguatezza della pubblicita' effettuata;

che, in disparte, i creditori che si opponevano alla vendita muovevano anche doglianze circa la collocazione chirografaria che, nel piano di ristrutturazione, era stata prospettata del loro credito;

OSSERVA

Due sono le circostanze che il giudice deve verificare al fine di rilasciare la autorizzazione alla cessione di azienda di cui all'art. 22 CCII, non senza ricordare che durante la composizione negoziata l'imprenditore non e' soggetto ad alcuno spossessamento e ha la piena amministrazione dei suoi beni: egli e' ben libero di cedere a qualsivoglia condizione e soggetto i propri cespiti ma, se vuole che l'acquirente sia esonerato dal peso dei debiti che gravano sul venditore e che l'atto, in una eventuale successiva procedura di insolvenza, sia affrancato da revocatoria, deve ottenere la autorizzazione del giudice.

La concessione della autorizzazione e' subordinata prima di tutto alla verifica della funzionalita' della invocata vendita da un lato alla continuita' della impresa, e dall'altro alla migliore soddisfazione dei creditori.

Sotto il primo profilo non vi e' dubbio che il legislatore del CCII abbia scelto di salvaguardare e tutelare, prima ancora che l'imprenditore, la impresa in quanto tale, in quanto organismo vitale e in grado di produrre ricchezza e mantenere posti di lavoro; nell'ottica della salvaguardia della continuita' della impresa, non v'e' dubbio che, evidentemente impossibile per incapacita' a sostenere i costi correnti la scelta di una continuita' diretta, la scelta di cedere la azienda in esercizio sia la unica in grado di consentire la prosecuzione della attivita'. E che la continuita' indiretta sia a piano titolo una forma di continuita' e' ormai chiarito, ove fosse necessario, dall'art. 84 CCII che per vero ratifica un approdo ormai stabile della giurisprudenza di legittimita'.

Ma la continuita' rappresenta anche una occasione ed uno strumento di conservazione dei valori, anche immateriali, della azienda e consente la massimizzazione del ricavato, e quindi dell'interesse dei creditori: poiche' non v'e' dubbio che la cessione della azienda in esercizio consenta una valorizzazione degli assets che la compongono diversamente dalla loro vendita atomistica. Circa il momento temporale in cui la debitrice ha scelto di trasferire a terzi i propri assets non vi e' dubbio che la anticipazione della cessione in continuita' della azienda nel contesto della composizione negoziale sia in grado da un lato di intercettare tempestivamente l'interesse del mercato e dall'altro di scongiurare il rischio che, procrastinata la cessione all'interno dello strumento o della procedura di insolvenza, si avvantaggino ed agevolino fenomeni speculativi.



Non può poi mancare di rilevare che, quanto al piano di risanamento cui la composizione negoziata è finalizzata che la cessione costituisce il contenuto del piano che supporta la proposta di accordo di ristrutturazione che la debitrice sta sottoponendo ai propri creditori: sotto questo profilo la debitrice afferma e l'esperto nella sua relazione conferma che allo stato, la maggior parte delle classi dei creditori chirografari ha espresso consenso alla stipulazione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti in misura superiore al 67% (alcune classi in misura pari al 100% unitamente ai creditori privilegiati). La solida presenza di una prospettiva di risanamento della impresa a mezzo della continuità indiretta deve quindi essere confermata, con effetto tranquillante circa la ricorrenza del presupposto in commento: la operazione cui si riferisce la autorizzazione invocata si inserisce in un piano i cui tratti anche specifici sono ormai delineati e che, se omologato, può consentire il superamento delle condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario dell'imprenditore.

Quanto alla migliore soddisfazione dei creditori viene in rilievo ovviamente la adeguatezza del prezzo offerto e, nel caso de quo, la attendibilità della perizia di stima predisposta dalla ricorrente.

La stima predisposta su incarico della ricorrente è analitica e ampiamente argomentata e giunge alle conclusioni a mezzo di un iter logico argomentativo esente da vizi logici. Essa viene contestata dalla creditrice CME sulla scorta di una sintetica relazione di parte nella quale, in buona sostanza, viene contestato che, assunto il metodo misto patrimoniale -reddituale (in forza del quale il valore della azienda viene determinato avendo riguardo sia al valore degli asset patrimoniali che alla capacità di produrre reddito), si sia tenuto conto solo, in relazione ai redditi, di una finestra temporale troppo ridotta e circoscritta a periodo in cui la impresa era già in crisi, ovvero i risultati della affittuaria conseguiti da inizio settembre 2024 fino a fine 2024.

Ebbene ciò non risponde al vero perché dalla lettura della perizia del dott. Roveroni (pag. 27) emerge che il parametro reddituale sia stato, oltre a quello degli ultimi 4 mesi del 2024 anche quello dei redditi del triennio 2017-2019: e questo appare corretto poiché nel triennio in menzione non vi erano sintomi di crisi mentre nel 2024 il mercato dell'auto è stato segnato da una forte crisi, che non vede sbocchi positivi nell'immediato futuro e di cui occorre doverosamente tenere conto nella valutazione del valore della azienda.

Infatti appare utile riportare il quadro delle informazioni, che assurgono a fatto notorio, enucleate dalla ricorrente ove espone che: "nel 2024, secondo l'Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica (ANFIA), la produzione dell'industria automotive italiana ha registrato calo del 22,7% e gli indici di produzione di autoveicoli e di parti ed accessori 5 hanno registrato calo, rispettivamente, del 29,1% e del 20,5%, rispetto al 2023; il trend negativo è proseguito nel primo bimestre 2025: le nuove immatricolazioni in Italia sono state 271.710, in calo del 6,1%, rispetto allo stesso periodo del 2024 e gli indici di produzione hanno registrato, nel citato bimestre, ulteriore calo, rispettivamente, del 37% e del 15,4%. Report di PwC Strategy& del febbraio 2025 6 evidenzia che l'intera filiera dell'automotive è stata negativamente colpita dal calo dei volumi di produzione di veicoli in Europa e in Italia: analizzandosi i risultati dei primi 315 operatori del settore, emerge che il costo del venduto continua ad attestarsi sui livelli pre-pandemia, a causa del costo crescente delle materie prime e l'EBIT registra contrazione di circa il 20%, a causa delle difficoltà di copertura dei costi fissi di struttura a seguito del calo dei volumi di produzione e dei ricavi. Il



Report di PwC Strategy& prospetta il perdurare della crisi del mercato della componentistica automotive per tutto il 2025, per effetto del calo della produzione di veicoli in Europa (si stima, di oltre il 4% rispetto al 2024 e ancor più dopo l'annuncio della politica dei dazi dell'amministrazione americana).

E di tale crisi del mercato i dati dell'ultimo quadrimestre del 2024 sono fortemente rappresentativi evidenziando un calo significativo dei margini.

Quanto alle contestazioni degli altri tre professionisti costituiti, che si riportano anch'essi a una perizia di parte, esse si incentrano soprattutto sulla, ritenuta incongrua, valorizzazione dei macchinari, assumendo che essa sarebbe eccessivamente ribassata sia rispetto ai valori contabili che rispetto alla obsolescenza dei cespiti, che si misura nell'arco di ben 30 anni e che non è stata adeguatamente valutata trattandosi di beni di recente acquisizione.

Sul punto la perizia del dott. Ravaioli, i cui dati sono assunti dalla perizia del dott. Roveroni, fornisce una spiegazione verosimile:

Sostanzialmente analizzando nel grafico sopracitato, il valore di un bene è suddivisibile nelle seguenti fasi:

- 1° fase: Di buon mantenimento della efficienza produttiva, che dura circa 1/3 della vita utile;

in questa fase si ha un deprezzamento pari al 20÷25% del valore iniziale;

- 2° fase: Della durata di circa 1/3 della vita utile, in cui il bene perde più o meno rapidamente valore e alla fine di questa fase il valore residuo può attestarsi intorno al 20÷30% del valore iniziale;

- 3° fase: Che dura fino alla fine della vita utile aziendale, in cui il bene perde circa un ulteriore 10% del valore.

- 4° fase: che va oltre la vita utile aziendale, dove il bene conserva un valore residuo non inferiore al "valore di recupero" (dato dal valore dei materiali che lo compongono meno i costi di smontaggio, smaltimento e trasporto).

L'estimo industriale traduce quanto sopra nelle seguenti due formule:

$$V_m = C_s \frac{V_r}{V_u} \left(1 + \frac{P}{100}\right) C_u$$

(1)

$$V_m = C_s * C_o * C_d * C_f$$

(2)



dove:

V_m = valore ricercato (più probabile valore di mercato)

C_s = costo storico del bene

V_r = vita residua del bene

V_u = vita utile del bene

P = fattore di attualizzazione ISTAT del C_s

C_u = coefficienti utilizzati [obsolescenza, deprezzamento, funzionalità, commerciabilità; che si ricavano dalla costruzione (mediante algoritmi) delle curve sopra citate].

La formula (1) consente di determinare il costo deprezzato del bene considerato utilizzando i coefficienti di obsolescenza e di funzionalità e fornisce i valori teorici di stima relativi ad una azienda in attività nel medesimo opificio.

La formula (2) utilizza i coefficienti di obsolescenza, deprezzamento e funzionalità applicati direttamente al C_s , è una formula da considerarsi di tipo pratico, spesso utilizzata solo per comodità e rapidità di risultato.

La formula adottata nel caso de quo e' la prima, poiche' la seconda si riferisce ad una liquidazione atomistica e conduce a risultati di molto inferiori.

Non si ravvisa pertanto alcuna illogicità nella valorizzazione fornita ai cespiti da parte della relazione di stima prospettata dalla ricorrente.

Per vero poi il CCII fornisce all'interprete uno spunto di lettura, circa le modalità di vendita dei cespiti, che non può essere ignorato: l'art. 25 septies, nell'occuparsi delle modalità di liquidazione dei cespiti nel concordato semplificato, al comma 3 stabilisce che, se vi sia una offerta di acquisto da parte di un soggetto individuato, la competitività sia limitata alla verifica da parte del liquidatore della assenza o meno di soluzioni migliori sul mercato. Ebbene la norma sdogana il pre-packaging e lo elegge a forma di usuale vendita concorsuale (il concordato semplificato e' pacificamente procedura concorsuale e quella che si realizza pacificamente una vendita coattiva), laddove la offerta sia stata posta a confronto con il mercato di modo che se ne sia potuta sondare la adeguatezza. La preventiva stima può continuare ad essere necessaria forse non tanto per la individuazione della congruità della offerta -verifica che sarà il mercato stesso ad operare- ma per la corretta e piena individuazione di quanto si vende e per fornire agli interessati la informazione più completa e trasparente possibile.

E del resto viene naturale una considerazione, per certi versi assorbente: posto che non esiste un valore di scambio astratto di un bene ma che il prezzo di un asset può essere verificato solo con il confronto ed il raffronto con il mercato, non può obliterarsi il fatto che la offerta della azienda de quo sul mercato, ad un prezzo che i creditori oppositori stimano troppo basso, sia rimasta senza esito. Se il prezzo fosse stato veramente inadeguato ed eccessivamente contenuto, la proposta della azienda sul mercato avrebbe dovuto scatenare un vivo interesse.

Ed invece così non e' stato.



Vi e' quindi in ultimo da chiedersi se la offerta sia stata adeguatamente pubblicizzata, con riguardo al modo ed ai tempi con cui e' stata effettuata tale pubblicita'.

E si viene quindi al secondo dei presupposti che il giudice e' chiamato a conoscere nell'ambito della autorizzazione ex art. 22 CCI: ovvero il rispetto del principio della competitivita' nella selezione dell'acquirente.

Poiche' ci si trova in ambiente non concorsuale (la composizione negoziata non e' una procedura concorsuale) e' pacifico che la impresa possa e debba scegliere liberamente la propria controparte: ma, nel momento in cui invoca per la cessione negoziale dei benefici che alla vendita negoziale sono estranei e che invece sono propri della vendita concorsuale (esonero da responsabilita' per debiti del cedente e franchigia dalla revocatoria) allora occorre che la scelta dell'acquirente sia stata posta a confronto con il mercato, ovvero che essa sia la migliore offerta che, in quel momento ed in quelle condizioni, il mercato poteva esitare.

E, a ben vedere, questo secondo presupposto finisce anch'esso per avere come finalita' la tutela del diritto dei creditori alla maggiore soddisfazione possibile.

Perche' se e' vero che la composizione negoziale non e' una procedura e che il debitore ha la piena amministrazione dei suoi beni e' anche vero che e' un imprenditore in crisi, reversibile o meno che essa sia, e pertanto, atteso che i creditori fanno affidamento sulla garanzia offerta ex art. 2740 c.c. dal patrimonio della impresa, occorre che di questo patrimonio venga assicurato il maggiore realizzo possibile perche' in esso si traduce la realizzazione, inevitabilmente parziaria, del diritto dei creditori.

E quindi si vedano le concrete modalita' con cui si e' declinata la pubblicita' posta in essere dalla ricorrente. In data 8 aprile 2025 Tecopress ha conferito incarico a il Sole24ore per la pubblicazione dell'avviso di offerta con scadenza il 22 maggio 2025 nel rispetto del termine di 45 gg. Il Sole24ore ha pubblicato in pari data l'avviso contenente l'invito a formulare offerte con rinvio ad un link contenente una virtual data room ove sono stati caricati tutti i documenti necessari per una valutazione da parte dei soggetti potenzialmente interessati a formulare una offerta di acquisto (doc. 8 parte ricorrente). Il link <https://astetribunali24.ilsole24ore.com/astemobiliari/invito-a-presentare-offerte-per-lacquisto-di-ramo-di-azienda-tribunale-di-ferrara/> risultava consultabile senza filtri di accesso. Medesima modalita' pubblicitaria e' stata assolta sul sito Fallco Aste (Gruppo Zucchetti) ove si rimanda alla medesima virtual data room. (doc. 9 parte ricorrente). Tutta la fase di verifica di mercato e' stata effettuata sotto la supervisione dell'Esperto dott. Giovanni D'Iapico che nella sua relazione sul punto ha formulato sintetico giudizio di congruita' sulle procedure seguite per intercettare eventuale ulteriore interesse sul mercato.

Ebbene, considerata la peculiarita' del cespite che deve essere venduto e assolutamente incongrua la pubblicita' su giornali locali, la pubblicita' effettuata appare del tutto sufficiente dovendo anche considerarsi che la azienda e' affittata a terzi da circa un anno e che certamente nel mercato dell'auto e della fabbricazione di componentistica la notizia della crisi di Tecopress e della decisione di cedere la azienda hanno avuto sicuramente una adeguata circolazione.

Non sussistono pertanto motivi ostativi al rilascio della invocata autorizzazione.



Le spese dei creditori oppositori, attesa la natura del presente procedimento, restano a carico di chi le ha anticipate.

PQM

Visto l'art. 22 CCII,

autorizza la vendita del compendio aziendale oggetto di offerta di acquisto da parte di Sirtec s.r.l. in deroga all'art. 2560 c.c. così come formulata all'art. 10 del contratto di affitto di azienda in data 29/7/2024 e ridefinita con successive proposte in data 25/3/25 ed in data 13/5/25.

Nulla per le spese.

Si comunichi.

Ferrara, 09/06/2025

IL Giudice

Anna Ghedini

