

**MINISTERO DELLE IMPRESE E DEL
MADE IN ITALY**

**Work Service Group S.p.A.
in amministrazione straordinaria**

**PROGRAMMA DEL
COMMISSARIO STRAORDINARIO
EX ART. 54 D.LGS. 270/99**

**Commissario Straordinario
Prof. Avv. Francesco Grieco**



INDICE

INDICE	2
PREMESSA	4
PARTE I.....	5
INDIRIZZO PRESCELTO PER L'ESECUZIONE DEL PROGRAMMA:	
LA CESSIONE DEI COMPLESSI AZIENDALI.....	5
1. STRUTTURA DELLA SOCIETÀ	5
1.1. ASSETTI PROPRIETARI E DI GOVERNO	6
1.2. STRUTTURA SOCIETARIA	7
1.3. STRUTTURA ORGANIZZATIVA OPERATIVA.....	8
PARTE II.....	13
INDICAZIONE DELLE ATTIVITA' DA DISMETTERE E PROCEDURA PER LA DISMISSIONE DEI BENI NON FUNZIONALI ALL'ESERCIZIO DELL'IMPRESA	13
1. INDICAZIONE DELLE ATTIVITA' DA DISMETTERE	13
PARTE III	24
PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE CONNESSE ALLA PROSECUZIONE DELL'ESERCIZIO DELL'IMPRESA E MODALITÀ DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO	24
1. PREMESSA	24
2. LINEE GUIDA OPERATIVE DEL PROGRAMMA DI PROSECUZIONE DELL'ESERCIZIO DELL'IMPRESA	26
3. LE PROSPETTIVE DI FATTURATO.....	29
4. IL COSTO DEL VENDUTO	32
5. COSTO DEL PERSONALE.....	38
6. L'AMMONTARE DEGLI ALTRI ONERI E PROVENTI.....	39
7. IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO PER L'ESERCIZIO 2024	40
7.1. PREVISIONE ECONOMICA	40
7.2. PIANO FINANZIARIO	41
8. LE MODALITA' DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO	43
PARTE IV.....	45
MODALITÀ DI CESSIONE DEI COMPLESSI AZIENDALI E PREVISIONI IN ORDINE AL SODDISFACIMENTO DEI CREDITORI..	45
1. LA DISMISSIONE UNITARIA DEL COMPLESSO AZIENDALE.....	45
2.1. IL QUADRO NORMATIVO	47
2.2. LINEE GUIDA DELLA PROCEDURA DI VENDITA	49



3. LE MANIFESTAZIONI D’INTERESSE PERVENUTE	53
4. ONERI DELLA PROCEDURA	54
5. LE PREVISIONI DI SODDISFACIMENTO DEI CREDITORI.....	54



PREMESSA

Con sentenza n. 134/2023 del 18.10.2023, pubblicata in data 19.10.2023, il Tribunale Civile di Venezia sez. I ha dichiarato lo stato di insolvenza ex D.Lgs. 8 luglio 1999 n. 270 (di seguito anche “Decreto”) della Work Service Group S.p.A. (di seguito anche “Work Service Group”, “WSG” o “Società”), nominando Commissario Giudiziale lo scrivente Prof. Avv. Francesco Grieco su espressa indicazione del Ministro delle Imprese e del Made in Italy (di seguito anche “MIMIT”).

La gestione della Società, in forza di quanto disposto dalla sentenza dichiarativa dello stato di insolvenza, è rimasta affidata all’organo amministrativo della WSG salva la vigilanza del Commissario Giudiziale.

Successivamente, in data 14.12.2023, lo stesso Tribunale ha ammesso la società alla procedura di amministrazione straordinaria e, con Decreto del 19.12.2023, il Ministro delle Imprese e del Made in Italy ha nominato il sottoscritto quale commissario straordinario della presente procedura.

In ossequio al disposto dell’art. 54 D.Lgs. 270/99, il sottoscritto presenta il proprio programma, esposto in una relazione suddivisa come segue:

- PARTE I: Indirizzo prescelto per l’esecuzione del programma: la cessione dei complessi aziendali;
- PARTE II: Indicazione delle attività da dismettere e procedura per la dismissione dei beni non funzionali all’esercizio dell’impresa;
- PARTE III: Previsioni economico-finanziarie connesse alla prosecuzione dell’esercizio dell’impresa e modalità di copertura del fabbisogno finanziario;
- PARTE IV: Modalità di cessione dei complessi aziendali e previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori.



PARTE I

INDIRIZZO PRESCELTO PER L'ESECUZIONE DEL PROGRAMMA: LA CESSIONE DEI COMPLESSI AZIENDALI

1. STRUTTURA DELLA SOCIETÀ

La struttura della Società e delle sue controllate è stata ampiamente illustrata dal sottoscritto nella precedente relazione redatta ai sensi dell'art. 28 D.Lgs. 270/99.

Ci si limita pertanto, in questa sede, a riprenderne gli aspetti salienti, ove ritenuti rilevanti ai fini della scelta dell'indirizzo per l'esecuzione del programma.

La Work Service Group S.p.A. è una società con sede legale in Milano, alla Via Benvenuto Cellini n. 1, capitale sociale Euro 500.000 i.v., codice fiscale e P.IVA 10260250963, REA n. MI-2517833.

La WSG è stata costituita a Milano il 02.03.2018 e nel mese di ottobre 2018, a pochi mesi di distanza dalla sua costituzione, ha acquistato un ramo d'azienda dalla Work Service Group soc. coop., a sua volta costituita nel 2001 e dichiarata fallita dal Tribunale di Padova nel giugno 2021.

Sebbene nel proprio oggetto sociale siano annoverate diverse attività, il *core business* della Work Service Group è stato, sin dalla sua costituzione, quello della prestazione di servizi nell'ambito del settore della c.d. "logistica integrata" dell'intera catena di distribuzione (i.e. dalla gestione del magazzino al trasporto con tracciamento della merce).

Nello specifico, il *business model* inizialmente individuato dalla Società era quello dell'*outsourcing*, che prevedeva il sub-appalto delle attività – aggiudicatesi all'esito di gare d'appalto pubbliche o private – in favore di n. 5 società a responsabilità limitata (i.e. Work Siderurgica S.r.l., Work Logistica S.r.l., Work Distribuzione S.r.l., Ver.Cam S.r.l. e Work Distribuzione Italia S.r.l.), nelle quali la Società deteneva delle quote di partecipazione nel capitale.

Sebbene dette partecipazioni siano, poi, state progressivamente cedute dalla WSG, a partire dal giugno 2018 e sino all'ottobre 2019 sono regolarmente proseguiti i contratti di sub-appalto delle attività da quest'ultima in favore delle richiamate 5 società. I contratti di sub-appalto in questione si sono, invero, interrotti



nel corso dell'esercizio 2021, allorquando le 5 società sub-appaltatrici si sono trovate nell'impossibilità di poter proseguire direttamente le rispettive attività d'impresa.

Stante ciò, e con l'obiettivo di voler comunque onorare e dare seguito ai contratti di appalto precedentemente aggiudicati, la WSG ha preso in affitto il ramo d'azienda operativo di ciascuna delle 5 ex sub-appaltatrici. Sul punto, si evidenzia come siano tuttora in corso le analisi dello scrivente circa l'effettiva convenienza di optare per la prosecuzione dei suddetti contratti di affitto di ramo d'azienda o piuttosto per un loro scioglimento ai sensi dell'art. 50 del Decreto.

1.1. ASSETTI PROPRIETARI E DI GOVERNO

La compagine sociale della Work Service Group risulta così composta:

- Sig. Massimo Levorato (c.f. LVRMSM73M03G224G), 99,5% del capitale;
- Sig. Francesco Russo (c.f. RSSFNC79D28G975K), 0,5% del capitale.

Tale compagine sociale è rimasta invariata a partire dal marzo 2019.

In relazione al profilo di governo societario, la Società ha adottato il modello di *governance* tradizionale, che prevede la presenza di un Consiglio di Amministrazione, di un Collegio Sindacale e di una Società di Revisione.

Nello specifico, la Società è gestita da un Consiglio di Amministrazione composto da 3 membri, nominati in data 06.04.2023 ed in carica fino approvazione del bilancio al 31.12.2025:

- Antonio Gennarelli, presidente e legale rappresentante;
- Massimo Levorato, consigliere con deleghe in materia di sicurezza sul lavoro e con specifiche deleghe operative;
- Denis Bagnara, consigliere.

Il Collegio Sindacale della Società, nominato in data 20.05.2022 ed in carica per 3 esercizi, è costituito da n. 3 sindaci effettivi:

- Dott. Elmo Olivieri, presidente;
- Dott. Giorgio Viva, sindaco effettivo;
- Dott. Francesco Cilea, sindaco effettivo.



La revisione legale dei conti della WSG è affidata, dal 06.04.2023 e sino all'approvazione del bilancio al 31.12.2025, alla società di revisione IAS-International Audit Services S.r.l.

1.2. STRUTTURA SOCIETARIA

La Società risulta avere una partecipazione nel capitale delle seguenti società:

- Autotrasporti Gagno S.r.l., per un valore nominale di Euro 50.000 e pari al 50% del capitale;
- Formitalia S.r.l. in liquidazione, per un valore nominale di Euro 35.000 e pari al 70% del capitale;
- Biciclette Dynatek S.r.l., per un valore nominale di Euro 1.000 e pari al 10% del capitale;
- Divisione Immobiliare S.r.l., per un valore nominale di Euro 50.000 e pari al 100% del capitale.

Per ciò che concerne la Autotrasporti Cagno, si segnala che quest'ultima nasca come cliente della WSG, la quale, a valle dell'aumento di capitale deliberato a seguito delle difficoltà ad accedere al mercato del capitale di credito, è entrata a far parte della rispettiva compagine sociale. Come si è già avuto modo di illustrare nella Relazione ex art. 28 del Decreto, la Autotrasporti Cagno verte, oramai da diversi esercizi, in una situazione di disequilibrio economico-finanziario tale da far ritenere che il valore recuperabile della partecipazione detenuta dalla Società sia sostanzialmente nullo. Sul punto, si segnala invero come il 04.01.2024 la partecipata Autotrasporti Gagno abbia depositato dinnanzi il Tribunale di Venezia – Sezione I, un ricorso ex artt. 81 e ss. D.Lgs. n. 270/1999 richiedendo che venga dichiarato lo stato d'insolvenza e la contestuale estensione alla presente procedura di amministrazione straordinaria. Il Tribunale di Venezia ha fissato l'udienza per l'esame della predetta istanza per il 21.02.2024.

Relativamente, invece, alla Formitalia S.r.l. si segnala come la stessa sia stata costituita, dalla WSG e dall'altro socio (di minoranza) che detiene il restante 30% del capitale, con lo scopo di erogare la formazione obbligatoria per legge al personale dipendente. La Formitalia è, invero, stata iscritta agli enti paritetici per l'erogazione dei corsi di formazione. Come si è già avuto modo di illustrare nella Relazione ex art. 28 D.Lgs. 270/1999, la partecipata risulta aver interrotto lo



svolgimento della propria attività e risulta essere stata posta in liquidazione volontaria; tant'è che il valore contabile di detta partecipazione è stato integralmente svalutato dalla WSG.

Relativamente, poi, alle altre due società partecipate sopra indicate, si evidenzia anche in questa sede come le stesse non appaiano avere un *core business* direttamente collegato a quello della WSG e come, pertanto, non siano annoverabili tra le c.d. “partecipazioni strategiche”.

Con riferimento, poi, alla Biciclette Dynatek S.r.l. si rappresenta come la stessa si occupi della costruzione e della commercializzazione di biciclette, mentre la Divisione Immobiliare S.r.l. – che, nella realtà dei fatti, non ha mai iniziato la propria attività ed in relazione alla quale la WSG non ha mai versato alcuna parte del capitale sociale sottoscritto – avrebbe dovuto operare nel settore immobiliare.

Come si è già avuto modo di illustrare nella Relazione ex art. 28 D.Lgs. 270/99, anche il valore contabile della partecipazione detenuta dalla Società nel capitale della Divisione Immobiliare S.r.l. è pari a zero.

Oltre a ciò, si evidenzia – come peraltro già rappresentato – che dal marzo 2018 all’ottobre 2019 la WSG detenesse altresì delle partecipazioni nel capitale di cinque società a responsabilità limitata (i.e. Work Siderurgica S.r.l., Work Logistica S.r.l., Work Distribuzione S.r.l., Ver.Cam S.r.l. e Work Distribuzione Italia S.r.l.) cui affidava in sub-appalto l’esecuzione delle attività relative agli appalti aggiudicati. A tal proposito, si segnala come il 01.02.2024 la Work Distribuzione Italia S.r.l. abbia depositato dinnanzi il Tribunale di Venezia – Sezione I un ricorso ex artt. 81 e ss. D.Lgs. n. 270/1999 richiedendo che venga dichiarato lo stato d’insolvenza, anche in questo caso, per l’estensione alla presente procedura. Il Tribunale di Venezia ha fissato l’udienza per l’esame della predetta istanza all’udienza del 20.03.2024.

1.3. STRUTTURA ORGANIZZATIVA OPERATIVA

La struttura organizzativa della Società, così come riscontrata dallo scrivente Commissario Straordinario e descritta nella Relazione ex art. 28 D.Lgs. n. 270/1999, necessitava taluni interventi di rivisitazione finalizzati a renderla maggiormente adeguata alle caratteristiche delle tre linee di *business* ed altresì ad agevolare l’attività di controllo affidata allo scrivente organo commissariale.



Alla data di predisposizione del presente Programma, i predetti interventi di rivisitazione della struttura organizzativa sono già stati avviati. Tra i vari, si segnala come in data 05.01.2024 sia stato nominato quale Direttore Generale della WSG il Dott. Lorenzo Chieppa.

Si ricorda, inoltre, come, a valle della nomina di un organo amministrativo collegiale avvenuta ad opera dell'Assemblea dei Soci del 06.04.2023, la Work Service Group abbia un Consiglio di Amministrazione, composto da:

- Antonio Gennarelli, presidente e legale rappresentante;
- Massimo Levorato, consigliere con deleghe in materia di sicurezza sul lavoro e con specifiche deleghe operative;
- Denis Bagnara, consigliere.

Per ciò che concerne, invece, i luoghi ove viene esercitata l'attività aziendale, si evidenzia come le stessa venga svolta nelle diverse sedi/unità locali, tutte condotte in locazione da terzi, di:

- Milano (MI), Via Benvenuto Cellini 1, presso cui risulta la sede legale della WSG e per la quale vengono pagate solo le spese di domiciliazione;
- Padova (PD), Via Francesco Scipione Orologio 6 (sede amministrativa);
- Padova (PD), Corso Spagna 19 (sede operativa ramo magazzino).

Infine, si rappresenta come alla data di presentazione del ricorso per la dichiarazione dello stato d'insolvenza (i.e. 06.09.2023), la Società avesse in forza n. 502 dipendenti, di cui n. 479 operai e n. 23 amministrativi, ridottisi – tenuto altresì conto degli interventi e delle misure implementate dalla Società al fine di raggiungere il riequilibrio economico-finanziario della propria attività – a n. 267 alla data di deposito della Relazione ex art. 28 D.Lgs n. 270/1999.

Alla data di predisposizione del presente Programma, invece, il numero di dipendenti in forza presso la Work Service Group ammonta a n. 229 unità¹, come da elenco nominativo che si allega alla presente relazione, così suddivisi:

- n. 33 unità impiegate nel ramo d'azienda Magazzino di Padova;
- n. 33 unità impiegate nel ramo d'azienda Trasporti;
- n. 149 unità impiegate nel ramo d'azienda *Handling*;

¹ Dato aggiornato all'08.02.2024.



- n. 9 unità di personale indiretto;
- n. 5 unità impiegate in amministrazione.

2. LA SCELTA DELL'INDIRIZZO DI CESSIONE DEI COMPLESSI AZIENDALI

Nella precedente relazione, redatta ai sensi dell'art. 28 del Decreto, il sottoscritto aveva evidenziato le concrete prospettive di recupero sia dell'equilibrio economico sia dell'equilibrio finanziario.

Le motivazioni addotte dallo scrivente a sostegno della tesi suesposte erano, in sintesi, le seguenti:

- le cause della crisi non attengono né al mercato né ad un irrecuperabile deterioramento della struttura aziendale;
- i diversi mercati di riferimento presentano stime di crescita nell'immediato futuro, con evidenti potenziali impatti positivi sul *business* della Società;
- la capacità di penetrazione commerciale dell'azienda è tuttora in grado di garantire realisticamente fatturati almeno pari al livello di pareggio, tenuto altresì conto che le marginalità reddituali attese (quantomeno) sino al 31.12.2024 afferiscono a commesse già contrattualizzate;
- l'organico in forza è già stato riparametrato alle effettive attuali esigenze aziendali;
- è ragionevolmente prevedibile che il *cash flow* operativo corrente possa mantenersi positivo durante l'eventuale periodo di amministrazione straordinaria;
- sono già pervenute alcune manifestazioni di interesse nel caso in cui si decida di perseguire, nell'ambito della procedura di amministrazione straordinaria, un programma di cessione dei complessi aziendali.

Sulla base di queste considerazioni, si ritenevano implicitamente perseguibili sia l'indirizzo che prevedesse la ristrutturazione economico-finanziaria della società che, a maggior ragione, l'indirizzo che prevedesse la **cessione dei complessi aziendali**.

Già nella relazione ex art. 28 del Decreto, tuttavia, si era evidenziato come – sebbene le cause della crisi che ha colpito la WSG fossero tendenzialmente di



natura esogena – permanesse la necessità, da un lato, di incrementare il livello del fatturato relativo a ciascuna delle tre aree di business in cui opera la Società e, dall'altro, di riequilibrare la struttura finanziaria tramite (ri)capitalizzazione.

Tuttavia, in pendenza di una procedura di amministrazione straordinaria è sovente riscontrare una certa diffidenza e scarsa disponibilità da parte delle aziende facenti parte dell'indotto nonché da parte della clientela. A ciò si aggiunga, inoltre, una concreta difficoltà nell'avere accesso al mercato del capitale di credito. Ed il caso della Work Service Group non fa certo eccezione.

Deve, infine, tenersi in opportuna considerazione la circostanza per cui – sebbene le attività legate ai *business* del trasporto e dell'*handling* vengano attualmente condotte in equilibrio economico – il ramo d'azienda relativo alla gestione del magazzino di Padova stia invece generando dei risultati economici negativi, ancorché migliorativi rispetto a quelli registrati nel 2023, che assorbono risorse finanziarie.

Nel rinviare alla successiva parte III per ulteriori dettagli in merito, si evidenzia che un eventuale programma di ristrutturazione appaia, dunque, connotato dalla presenza di oggettive maggiori difficoltà rispetto al programma di cessione dei complessi aziendali; il tutto con evidenti rischi di poter arrecare pregiudizio ai creditori in termini di svilimento del valore del complesso aziendale medesimo ove la ristrutturazione dello stesso non dovesse poi rivelarsi concretamente ed efficacemente realizzabile.

Pertanto, **appare di gran lunga preferibile la scelta della cessione dei complessi aziendali**, anche alla luce delle diverse manifestazioni di interesse già pervenute ed evidenziate nella relazione ex art. 28 D.Lgs n. 270/99.

Peraltro, tramite la cessione, la Società potrebbe entrare a far parte di gruppi più grandi ed importanti con conseguenti vantaggi in termini di economie di scala ed integrazione verticale ed orizzontale.

In conclusione, si esprime la **preferenza per il programma di cessione di cui alla lettera a), comma 2, dell'art. 27 del Decreto**, che prevede la vendita del complesso aziendale in funzionamento, rispetto al programma di ristrutturazione di cui alla lettera b) del medesimo articolo, mirato invece al risanamento dell'azienda da parte della Procedura ed alla sua riconsegna, al termine della stessa, all'attuale compagine azionaria.



In relazione a questa scelta, il programma dello scrivente commissario straordinario sarà finalizzato alla cessione del complesso aziendale (o uno o più rami operativi), in continuità dell'azienda stessa.

La **cessione a terzi dei complessi aziendali** consentirebbe inoltre alla Procedura di “monetizzare” immediatamente, a favore dei creditori, i buoni vantaggi ottenuti nel tempo dall'azienda in termini di notorietà del marchio e di immagine acquisita sul mercato, **lasciando poi ai terzi acquirenti l'onere del rilancio commerciale e produttivo.**

Per le simulazioni in merito ai flussi economico-finanziari ritraibili dalla prosecuzione dell'attività d'impresa si rinvia alla parte III del presente programma.

Le modalità di cessione dei complessi aziendali e le prime orientative stime sulla soddisfazione dei creditori verranno, invece, illustrate nella quarta parte del presente programma, mentre sui beni non funzionali alla prosecuzione aziendale da dismettere nel successivo capitolo secondo del presente atto.



PARTE II

INDICAZIONE DELLE ATTIVITA' DA DISMETTERE E PROCEDURA PER LA DISMISSIONE DEI BENI NON FUNZIONALI ALL'ESERCIZIO DELL'IMPRESA

1. INDICAZIONE DELLE ATTIVITA' DA DISMETTERE

Ai fini della definizione del “Programma di cessione”, è opportuno distinguere:

- il **complesso aziendale** della Work Service Group S.p.A.;
- gli **altri asset non funzionali all'esercizio dell'impresa, realizzabili separatamente**.

Il primo è costituito dai tre rami d'azienda operativi della Work Service Group (i.e. Trasporto, *Handling* e Magazzino di Padova), per come già diffusamente illustrati nella relazione ex art. 28 D.Lgs 270/99, alienabili soltanto come complesso aziendale unitario (*asset* a realizzabilità complessiva) o, al più, come tre singoli rami.

I secondi sono, invece, i singoli *asset* potenzialmente alienabili in via autonoma, senza compromettere la funzionalità del complesso aziendale della Società (*asset* a realizzabilità specifica).

Il presente capitolo intende indicare le vie ritenute più convenienti per la dismissione dei soli *asset* di cui è programmata la cessione autonoma. La dismissione dei complessi aziendali operativi sarà invece oggetto di approfondimento nella parte quarta del presente programma.

Ai fini dell'individuazione delle attività da dismettere può sostenersi che, secondo quanto mostrato dalle esperienze passate, nelle attività oggetto di cessione sono generalmente inclusi, ai fini dell'alienazione:

- le immobilizzazioni tecniche;
- le rimanenze di materie prime, semilavorati e prodotti finiti ancora in corso di produzione e commercializzazione.



Sono, invece, generalmente esclusi i crediti, al cui incasso dovrà pertanto darsi luogo nell'ambito della presente procedura.

Come già anticipato, in sede di relazione ex art. 28 del Decreto, l'attività produttiva era svolta nelle seguenti sedi/unità locali che la WSG conduceva in locazione da terzi:

- i) Milano (MI), Via Benvenuto Cellini 1;
- ii) Padova (PD), Via Francesco Scipione Orologio 6;
- iii) Roma (RM), Piazza Antonio Mancini 4;
- iv) Trento (TN), Via Praga 5;
- v) Padova (PD), Corso Spagna 19.

Ad oggi, invece, come testè sopra riferito, permangono in essere i soli contratti di locazione relativi ai due immobili di Padova, cui si aggiunge il contratto di domiciliazione della WSG presso la sede legale di Via Benvenuto Cellini 1, Milano.

La Work Service Group risulta, invece, proprietaria dei seguenti *asset* immobiliari:

- capannone industriale, sito nel Comune di Giavera del Montello (TV), alla Via Primo Maggio 22;
- terreni agricoli, siti nel Comune di Ponzano Veneto (TV);
- terreno industriale nel comune di Venezia, località Marghera, alla Via della Geologia;
- magazzino e deposito sito nel Comune di Padova, alla Via della Croce Rossa n. 9 piano S1;
- posto moto sito nel comune di Padova, alla via San Giovanni Verdara n. 68;
- appartamento sito nel comune di Padova, alla Via Francesco Scipione Orologio 6, piano T.

Si ritiene che tali beni immobili possano sicuramente essere considerati come ***asset a realizzabilità specifica***, poiché allo stato non è ipotizzabile che all'interno degli stessi venga svolta alcuna delle attività industriali della Società. Tali *asset*, dunque, rappresentano i beni di cui è programmata la cessione separata dal Complesso Aziendale.

La WSG risulta, poi, proprietaria di n. 60 mezzi come da elenco allegato al presente programma, non più funzionali e quindi non strategici alla prosecuzione



aziendale, per i quali la società PBG S.r.l. – soggetto istituzionale specializzato nelle vendite nelle procedure concorsuali² – sta già provvedendo alla stima del rispettivo valore di mercato. La PBG S.r.l. si è, invero, resa disponibile ad inventariare ed a periziare i beni in questione, nonché a fornire alla procedura il necessario supporto nel procedimento di alienazione, attraverso lo svolgimento di apposite procedure competitive senza alcun onere a carico della medesima procedura.

Come da prassi tribunizia, quindi, la nomina di un commissionario permetterebbe alla procedura da un lato di non avere costi diretti, ribaltati su quest'ultimo e sull'aggiudicatario (pubblicità su quotidiani locali, nazionali e siti specializzati, spese relative alla vendita e alla successiva aggiudicazione, alle visite dei cespiti, ecc.), dall'altro lato la possibilità di alienare i medesimi cespiti ad un valore eventualmente superiore rispetto a quello di stima, con conseguente maggiore soddisfazione dei creditori sociali.

In relazione ai predetti 60 mezzi, il programma prevede la loro cessione, dalla quale, tenuto conto del valore dei medesimi, ci si attende un realizzo positivo e per i quali si utilizzeranno idonee procedure competitive a garanzia dei creditori concorsuali.

Si aggiunga che, come anche evidenziato nella Relazione ex art. 28 D.Lgs n. 270/99, la WSG detiene partecipazioni nella:

- Autotrasporti Gagno S.r.l., per un valore nominale di Euro 50.000 e pari al 50% del capitale;
- Formitalia S.r.l. in liquidazione, per un valore nominale di Euro 35.000 e pari al 70% del capitale;
- Biciclette Dynatek S.r.l., per un valore nominale di Euro 1.000 e pari al 10% del capitale;
- Divisione Immobiliare S.r.l., per un valore nominale di Euro 50.000 e pari al 100% del capitale.

Per ciò che concerne le partecipazioni detenute dalla WSG (i.e. quelle nel capitale della Formitalia S.r.l. in liquidazione, della Biciclette Dynatek S.r.l. e della Divisione Immobiliare S.r.l.), si ricorda come già nella relazione ex art. 28 del

² Commissionario rinomato su scala nazionale ed officiato da molti tribunali italiani, iscritto in apposito albo disciplinato dal Decreto Ministero della Giustizia 26 febbraio 2015 n. 32 e s.m. (c.d. registro dei gestori della vendita telematica).



Decreto sia stato dato atto di come le stesse siano pressoché inattive e prive di valore di mercato.

Con riferimento alle predette partecipazioni detenute dalla Società, il programma prevede una corretta quantificazione delle stesse al fine di valutarne la più idonea collocazione a terzi, se del caso, sempre attraverso idonee procedure competitive, di cui si darà notizia nel corso della gestione della presente procedura; il medesimo ragionamento dovrà essere esplicitato, anche, con riferimento alla società Autotrasporti Gagno S.r.l. nel caso di rigetto del menzionato ricorso ex artt. 81 e ss. D.Lgs. n. 270/99 presentato da quest'ultima società (udienza di comparizione, per la verifica dei presupposti ex artt. 82 e ss. D.Lgs. n. 270/99, fissata per 21.02.2024 dinanzi al Tribunale di Venezia Sezione I).

Inoltre, come sempre rappresentato in sede di relazione ex art. 28 del Decreto, il *business model* inizialmente individuato dalla Società era quello dell'*outsourcing*, che prevedeva il sub-appalto delle attività – aggiudicatesi all'esito di gare d'appalto pubbliche o private – in favore di n. 5 società a responsabilità limitata (i.e. Work Siderurgica S.r.l., Work Logistica S.r.l., Work Distribuzione S.r.l., Ver.Cam S.r.l. e Work Distribuzione Italia S.r.l.), nelle quali la Società deteneva delle quote di partecipazione nel capitale.

Sebbene dette partecipazioni siano, poi, state progressivamente cedute dalla WSG a partire dal giugno 2018 e sino all'ottobre 2019, sono regolarmente proseguiti i contratti di sub-appalto delle attività da quest'ultima in favore delle richiamate 5 società. I contratti di sub-appalto in questione si sono, invero, interrotti nel corso dell'esercizio 2021 allorquando le cinque società sub-appaltatrici si sono trovate nell'impossibilità di poter proseguire direttamente le rispettive attività d'impresa.

Stante ciò, e con l'obiettivo di voler comunque onorare e dare seguito ai contratti di appalto precedentemente aggiudicati, la WSG ha preso in affitto il ramo d'azienda operativo di ciascuna delle predette cinque società ex sub-appaltatrici.

Ora, sia la Work Distribuzione Italia S.r.l. che le altre quattro società appena menzionate hanno depositato (o sono in procinto di depositare) un ricorso ex artt. 81 e ss. D.Lgs. n. 270/99 per l'estensione della presente procedura di amministrazione straordinaria ed in particolare per Work Distribuzione Italia S.r.l. è stata fissata per il giorno 20.03.2024 udienza di comparizione per la verifica dei presupposti ex artt. 82 e ss. D.Lgs. n. 270/99 dinanzi al Tribunale di Venezia.



2. LA DISMISSIONE DEI BENI IMMOBILI, DEI TERRENI E DEI BENI MOBILI NON STRATEGICI ALLA PROSECUZIONE DELL'ATTIVITA' AZIENDALE

La Work Service Group S.p.A., sebbene svolga la propria attività in immobili e stabilimenti condotti in locazione da terzi, è proprietaria, come testè detto, dei seguenti beni immobili, che allo stato non rappresentano *asset* strategici:

- i) capannone industriale, sito nel Comune di Giavera del Montello (TV), alla Via Primo Maggio 22;
- ii) terreni agricoli, siti nel Comune di Ponzano Veneto (TV);
- iii) terreno industriale nel comune di Venezia, località Marghera, alla Via della Geologia;
- iv) magazzino e deposito sito nel Comune di Padova, alla Via della Croce Rossa n. 9 piano S1;
- v) posto moto sito nel comune di Padova, alla via San Giovanni Verdara n. 68;
- vi) appartamento sito nel comune di Padova, alla Via Francesco Scipione Orologio 6, piano T.

Tali, *asset*, dunque non risultano strategici per l'attività aziendale in genere, né tantomeno per alcuna delle tre linee di *business* – tant'è che il capannone industriale è stato concesso in comodato dalla Società *in bonis* a terzi – potendosene pertanto prevedere un'autonoma cessione.

In un'ottica di contemperamento degli interessi dei creditori e delle esigenze di salvaguardia dell'operatività dei complessi aziendali, appare conveniente procedere alla **dismissione autonoma dei suddetti cespiti**. Tali operazioni, infatti, non comporterebbero alcuna conseguenza sulla funzionalità dell'unità produttiva e consentirebbero la realizzazione di flussi finanziari in entrata da destinarsi alla soddisfazione dei creditori.

Il **capannone industriale di Giavera del Montello** è censito al catasto fabbricati del Comune di Giavera del Montello (TV) al foglio 5, part. 782, sub. 1,2 e 3, classe C/5, categoria D/8 nonché al catasto terreni del Comune di Giavera del Montello (TV) al foglio 16 part. 782, categoria D/1. Il complesso in questione, avente una superficie coperta pari a complessivi 2.142 mq circa, insiste su un più ampio terreno di superficie complessivamente pari a 6.200 mq circa. L'edificazione del bene immobile in commento è avvenuta tra il 2007 ed il 2008. Sul capannone è



iscritta ipoteca volontaria di primo grado a garanzia del mutuo ipotecario sottoscritto in data 2017 con la Cassa di Risparmio del Veneto per un importo pari ad Euro 520.000 e debito residuo, ad oggi, pari ad Euro 393.181,83

I **terreni agricoli di Ponzano Veneto** sono censiti al catasto terreni del Comune di Ponzano Veneto (TV) al foglio 18, part. 408-410-1279 ed hanno un'estensione pari a complessivi 7.137 mq circa.

Il **terreno industriale di Venezia, località Marghera** è censito al catasto terreni del Comune di Venezia (VE) al foglio 193, part. 778-780-1206-1208 ed ha un'estensione pari a complessivi 10.000 mq circa.

Il **magazzino e deposito sito nel Comune di Padova**, alla Via della Croce Rossa n. 9 piano S1 è censito al catasto del Comune di Padova identificato al Foglio 94 particella 631 subalterno 21 Categoria C/2 Classe 7 Consistenza 341 m².

Il **posto moto sito nel Comune di Padova**, alla via San Giovanni Verdara n. 68, è censito al catasto del Comune di Padova identificato al Foglio 64 particella 491, subalterno 89 Categoria C/6, Classe 7 Consistenza 4 m².

L'**appartamento sito nel comune di Padova**, alla via Francesco Scipione Orologio n. 6, piano T, è censito al catasto del Comune di Padova identificato al Foglio 94 particella 631 subalterno 2 Categoria A/3 Classe 5, vani 3,5.

Per quanto attiene il **capannone industriale di Giavera del Montello**, la Società ha ricevuto una *offerta irrevocabile d'acquisto con impegno a partecipare a gara competitiva* per un importo di Euro 2.250.000 (come compiutamente evidenziato in sede di relazione ex art. 28 D. Lgs. n. 270/1999) dalla società Full Service S.r.l. (c.f. e p. iva n. 04268840263) con sede legale in Nervesa della Battaglia (TV); in particolare, a seguito della proposta formulata da tale società per sé o per persona fisica o giuridica da nominare, in data 12.07.2023, il termine per l'accettazione era stato sancito in cento venti giorni, poi prorogato (con PEC del 7.09.2023) sino al 31.12.2023, ulteriormente prorogato (con PEC del 2.11.2023) sino al 28.02.2024 ed infine nuovamente prorogato dalla società offerente (con PEC del 26.01.2024, a seguito di espressa e motivata richiesta dello scrivente inviata in pari data) al 30.04.2024.

In data odierna (12 febbraio 2024), la Full Service srl ha comunicato allo scrivente (dopo espressa richiesta) di aver provveduto a bonificare la cauzione del 10% del prezzo offerto (€ 225.000) sul conto della procedura.



Sul valore di tale cespite, già nella relazione ex art. 28 D. Lgs. n. 270/1999, lo scrivente aveva evidenziato che, sulla base della perizia di stima redatta dalla società *in bonis* per il tramite dell'Arch. Mauro Bassini nell'ottobre 2022, il cespite aveva un valore di mercato pari ad Euro 1.425.000.

In vista della dismissione autonoma di siffatto cespite immobiliare e considerata l'indifferibilità per la stima, in considerazione del brevissimo lasso temporale a disposizione sino alla scadenza del termine dell'offerta d'acquisto per bandire la vendita, l'odierno commissario straordinario, in data 26.01.2024 ha provveduto ad officiare l'Arch. Michela Marchi con studio in Vicenza (tecnico esperto e CTU presso il Tribunale di Vicenza, la quale ha accettato un compenso ai medi tariffari ex D.M. 182/2022 decurtati del 50%) per redigere una relazione giurata di stima, dalla quale emergano delle indicazioni certamente più puntuali rispetto a quelle sopra riportate che, lo si ripete, rappresentavano soltanto una prima stima e per giunta "di parte".

La perizia depositata dall'Arch. Marchi stima il valore di mercato dell'immobile e degli impianti fissi ivi esistenti in misura pari a complessivi Euro 2.290.000,00 ed il valore di pronto realizzo in misura pari a complessivi **Euro 1.946.400,00** (cfr. all. 1).

A norma dell'art. 62 D.Lgs n. 270/1999, *"l'alienazione dei beni dell'impresa insolvente, in conformità delle previsioni del programma autorizzato (art. 104 ter l.f.), è effettuata con forme adeguate alla natura dei beni e finalizzate al miglior realizzo, in conformità dei criteri generali stabiliti dal Ministero dell'Industria. La vendita dei beni immobili, aziende e rami di azienda di valore superiore ad euro 51.645,68 euro è effettuata previo espletamento di idonee forme di pubblicità (art. 107 l.f.)"*.

L'art 107 l.f. stabilisce che: *"le vendite e gli altri atti di liquidazione posti in essere in esecuzione del programma di liquidazione sono effettuati dal curatore tramite procedure competitive anche avvalendosi di soggetti specializzati, sulla base di stime effettuate, salvo il caso di beni di modesto valore, da parte di operatori esperti, assicurando, con adeguate forme di pubblicità, la massima informazione e partecipazione degli interessati....Con regolamento del Ministro della giustizia, da adottare ai sensi dell'articolo 17, comma 3, della legge 23 agosto 1988, n. 400, sono stati stabiliti i requisiti di onorabilità e professionalità dei soggetti specializzati e degli operatori esperti dei quali il curatore può avvalersi ai*



sensi del primo comma, nonché i mezzi di pubblicità e trasparenza delle operazioni di vendita”.

Le operazioni di vendita si svolgono obbligatoriamente in modalità telematiche.

Le aste telematiche possono avvenire in modalità asincrona, sincrona telematica o sincrona mista, ma non sono da confondere con le procedure competitive telematiche effettuate in ottemperanza all'art. 107 comma 1 l.f., le quali non prevedono l'obbligo di rispettare le caratteristiche e l'operatività descritte nel decreto ministeriale n. 32/2015.

La norma, dunque, impone la pubblicazione dell'avviso di vendita tanto nelle ipotesi di vendite competitive quanto in quelle in cui la vendita avvenga secondo le norme del codice di procedura civile.

Chiaramente, anche per le vendite concorsuali troveranno applicazione, in quanto compatibili, le disposizioni di cui all'art. 161-quater disp. att. c.p.c., nel senso che la pubblicità andrà eseguita secondo le specifiche tecniche, e previo pagamento del contributo previsto dall'art. 18-bis d.P.R. 30.5.2002, n. 115³.

Dunque, la dismissione sarà effettuata con l'impiego di **principi e procedimenti** operativi che consentano la massimizzazione degli introiti a beneficio della procedura, nel rispetto della normativa vigente.

Nel caso di specie, essendo già presente un'offerta vincolante di acquisto – il cui corrispettivo risulta tendenzialmente il linea con i valori di mercato e notevolmente superiore rispetto al valore di pronto realizzo indicati dall'Arch. Marchi su incarico dello scrivente commissario (vedi *supra*), e dunque meritevole di essere accettata – tenuto conto dell'indifferibilità dell'inizio della procedura competitiva, lo scrivente richiede di poter procedere, con l'approvazione del presente programma, in deroga all'art. 62 co. 2 del D.Lgs. n. 270/1999, all'alienazione di tale cespite attraverso commissario alle vendite specializzato

³ A norma dell'art. 18 bis, “*per la pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche di ciascun atto esecutivo per il quale la legge dispone che sia data pubblica notizia e che riguarda beni immobili o mobili registrati, e' dovuto un contributo per la pubblicazione dell'importo di euro 100 a carico del creditore procedente. Quando la vendita e' disposta in più lotti, il contributo per la pubblicazione e' dovuto per ciascuno di essi. Il pagamento deve essere effettuato con le modalità previste dall'articolo 4, comma 9, del decreto-legge 29 dicembre 2009, n. 193, convertito con modificazioni dalla legge 22 febbraio 2010, n. 24*”.



e individuato nella società PBG S.r.l. (p. iva 07748311003) – soggetto istituzionale specializzato nelle vendite nelle procedure concorsuali⁴ – la quale ha riscontrato la richiesta dello scrivente specificando quanto segue *“in merito all'offerta irrevocabile d'acquisto con impegno a partecipare a gara competitiva possiamo definire le quote di compenso come segue:*

- *nel caso l'unica offerta presentata fosse quella già pervenuta alla procedura in data 12.07.2023, la società offerente sarà tenuta a sostenere solo i costi vivi di gestione e pubblicazione dell'asta pari ad € 700,00 oltre iva;*
- *nel caso in cui si svolga la gara con più partecipanti e di conseguenza con eventuali rilanci, qualunque sia l'aggiudicatario saranno addebitati i diritti d'asta pari al 3% oltre iva con spese accessorie pari ad € 500,00 oltre iva.*
- *in merito alla pubblicazione del bando di vendita sul Portale delle Vendite Pubbliche non sarà dovuto nessun compenso alla PBG S.r.l. da parte della procedura ma il costo vivo dovuto al ministero di giustizia pari ad € 100,00 esenti iva sarà anticipato dalla PBG S.r.l. e fatturato alla Procedura per il rimborso.*

Dunque, nessun costo sarà addebitato alla presente procedura ad eccezione dell'importo di €. 100 relativo al sopra menzionato contributo previsto dall'art. 18-bis d.P.R. 30.5.2002, n. 115.

La vendita avverrà alle seguenti condizioni:

- a) almeno 30 giorni prima della data della vendita l'avviso di vendita dovrà essere inserito sul portale del Ministero della giustizia nell'area pubblica denominata "portale delle vendite pubbliche";
- b) almeno 30 giorni prima della data della vendita, il commissionario alle vendite provvederà a dare pubblicità dell'avviso di vendita e dell'ulteriore documentazione (relazione di stima, eventuali fotografie e planimetrie) con le seguenti modalità:
 - inserendolo, per due volte a distanza di almeno 14 giorni l'uno dall'altro (con indicazione anche dei giorni prestabiliti

⁴ Commissionario rinomato su scala nazionale ed officiato da molti tribunali italiani, iscritto in apposito albo disciplinato dal Decreto Ministero della Giustizia 26 febbraio 2015 n. 32 e s.m. (c.d. registro dei gestori della vendita telematica).



per la visita dell'immobile) su un quotidiano di informazione locale avente i requisiti di cui all'art. 490, co. 3, c.p.c., previa redazione dell'estratto per la pubblicità;

- inserendolo a mezzo internet su uno o più siti autorizzati per la pubblicazione degli avvisi di vendita.

Il contenuto della bozza dell'avviso di vendita viene allegato al presente programma (cfr. all. 2).

Dunque, trattasi di idonee forme di pubblicità che consentono che sia data pubblica notizia del cespite attraverso una procedura che garantisca trasparenza, oggettività ed economicità.

Con riferimento, invece, alla cessione dei beni di tutti gli altri beni immobili e terreni precedentemente menzionati, l'alienazione avverrà successivamente alla redazione di idonea perizia predisposta da tecnico incaricato dallo scrivente commissario al fine di poter, poi, procedere all'espletamento di idonee forme di pubblicità (come richiesto dall'art. 62, comma 2, D.Lgs. n. 270/1999, per la vendita di beni di valore superiore a Euro 51.646) ed all'ottenimento dell'autorizzazione del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, sentito il Comitato di Sorveglianza (necessari per la vendita di immobili o aziende di valore superiore ad Euro 206.582), mediante una procedura che garantisca – anche in questo caso – trasparenza, oggettività ed economicità, con forme adeguate alla natura dei beni.

Si potrà, pertanto, procedere sia con la vendita immobiliare all'incanto che con altre procedure di vendita, purché in grado di garantire il concorso del più ampio numero di potenziali offerenti. Le offerte saranno valutate con riferimento al prezzo proposto con l'offerta d'acquisto di cui sopra, da confrontarsi con quello risultante dalla apposita perizia di stima ex art. 62, comma 3, D.Lgs. n. 270/1999, ma anche ai tempi di pagamento, alle relative garanzie ed alla destinazione economica del bene da parte del rispettivo nuovo acquirente. È fatta salva la valutazione di idonee primarie garanzie dell'eventuale dilazione di pagamento, che non dovrà comunque eccedere periodi brevi, di 12/18 mesi. La valutazione delle offerte privilegerà, compatibilmente con le esigenze di soddisfacimento del ceto creditorio, le offerte che contemplino lo sviluppo sull'area di progetti imprenditoriali, con particolare riferimento alle prospettive di creazione di nuova occupazione.



Con la procedura esposta si mira, quindi, a garantire la massima trasparenza per i potenziali acquirenti, il maggior beneficio in termini di prezzo per la procedura, nonché le migliori positive ricadute sull'attività economica nel territorio.

Anche siffatta procedura verrà espletata a mezzo di soggetti specializzati come cristallizzato nell'art. 107 l.f. a cui rinvia, di fatto, l'art. 62 D.Lgs. n. 270/99.

Con riferimento, infine, ai beni mobili registrati, la WSG risulta, come testè detto, proprietaria di n. **60 mezzi** come da elenco allegato al presente programma, non più funzionali all'attività aziendale, per i quali la società PBG S.r.l. sta già provvedendo alla stima del rispettivo valore di mercato. La PBG S.r.l. si è, invero, resa disponibile ad inventariare ed a periziare i beni in questione, nonché a fornire allo scrivente il necessario supporto nel procedimento di alienazione, attraverso lo svolgimento di apposite procedure competitive e senza alcun onere a carico della procedura.

La vendita, di cui si richiede l'approvazione con il presente programma, riguardando beni, il cui valore di mercato si riduce quotidianamente e costantemente, avverrà – dopo aver ricevuto la perizia di stima da parte di PBG – alle seguenti condizioni:

- a) almeno 30 giorni prima della data della vendita l'avviso di vendita dovrà essere inserito sul portale del Ministero della giustizia nell'area pubblica denominata "portale delle vendite pubbliche";
- b) almeno 30 giorni prima della data della vendita, il commissionario alle vendite provvederà a dare pubblicità dell'avviso di vendita e dell'ulteriore documentazione (relazione di stima, eventuali fotografie e planimetrie) con le seguenti modalità:
 - inserendolo a mezzo internet su uno o più siti autorizzati per la pubblicazione degli avvisi di vendita.

Il contenuto della bozza dell'avviso di vendita viene allegato al presente programma (cfr. all. 3).



PARTE III

PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE CONNESSE ALLA PROSECUZIONE DELL'ESERCIZIO DELL'IMPRESA E MODALITÀ DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

1. PREMESSA

L'art. 56 del Decreto prevede che il programma del commissario straordinario contenga le previsioni economiche e finanziarie connesse alla prosecuzione dell'esercizio dell'impresa, che ai sensi dell'art. 27 comma 2 lett. a) dello stesso Decreto deve avere durata non superiore ad un anno, prorogabile per un trimestre nel caso di cessioni di imminente definizione, ma non ancora avvenute alla scadenza del programma di cessione (art. 66).

Poiché la data di ammissione della WSG alla procedura di amministrazione straordinaria è quella del 14.12.2023, si è scelto di redigere la previsione economico-finanziaria a tutto il 31.12.2024.

Per la formulazione delle prospettive economico-finanziarie si è fatto talvolta riferimento alle analisi già svolte in sede di relazione ex art. 28 D.Lgs 270/1999, cui si faranno, ove necessario, puntuali rinvii per evitare duplicazioni nell'esposizione.

La costruzione del piano economico-finanziario si fonda naturalmente su una serie di **ipotesi in ordine alle modalità di prosecuzione** dell'esercizio dell'impresa.

Tali ipotesi riguardano, in particolare:

- il volume del **fatturato**;
- l'incidenza del costo delle **materie prime** e delle **materie ausiliarie**;
- la produttività della **manodopera**;
- l'ammontare degli altri **costi fissi** industriali e di struttura.

La formulazione di previsioni economiche e finanziarie per la **prosecuzione dell'attività d'impresa**, oltre ad essere un obbligo di legge, è anche un



imprescindibile **strumento per la gestione** e la valorizzazione dei complessi aziendali in vista della loro dismissione.

Si ritiene peraltro che **la prosecuzione dell'attività rappresenti una tutela per i creditori solo ove consenta di avviare senza indugio il percorso di risanamento** economico-finanziario dell'azienda in crisi. Una **prosecuzione dell'attività di tipo conservativo**, mirata soltanto a garantire la continuità della gestione in vista della dismissione dei complessi aziendali, potrebbe infatti risultare, per il ceto creditorio, molto **più dannosa di una rapida dismissione dei complessi aziendali ovvero di una procedura puramente liquidatoria**.

È infatti noto che, soprattutto nell'attuale contesto economico e competitivo, le aziende creano valore per azionisti e creditori solo se si pongono obiettivi ambiziosi di miglioramento e mantengono costantemente aggiornato il loro orientamento strategico. In altre parole, una gestione aziendale di tipo "inerziale" non può che condurre ad una diminuzione del valore dell'azienda.

Una strategia conservativa per la prosecuzione dell'attività di aziende in crisi economico-finanziaria potrebbe quindi distruggere ulteriormente il valore dei complessi aziendali. In tal caso, sarebbe senza dubbio ad essa preferibile la pronta cessione dei complessi aziendali: per "monetizzare" subito il valore delle aziende (a beneficio dei creditori) e consentire agli acquirenti di impostare in tempi brevi il risanamento strategico ed operativo.

Anche nell'ottica prioritaria della salvaguardia dei livelli occupazionali appare nettamente preferibile una prosecuzione della gestione di tipo proattivo, che imponi già alcuni interventi propedeutici al percorso di risanamento che l'azienda dovrà compiere nelle mani della nuova compagine imprenditoriale. Tali interventi, infatti, sono mirati ad innescare percorsi virtuosi di rilancio commerciale e produttivo tali da incrementare i livelli occupazionali sostenibili.

È inoltre estremamente importante anche la tempestività degli interventi gestionali mirati a garantire una prosecuzione dell'impresa che sia fonte di conservazione o creazione di valore, piuttosto che di sua distruzione. Per tale motivo, alcuni di tali interventi sono, anche nelle more della stesura e dell'autorizzazione del programma di cessione, già stati avviati dal sottoscritto Commissario Straordinario, soprattutto relativamente agli interventi che consentono risparmi di costo o incremento di ricavi senza impiego significativo di risorse finanziarie, ovvero a quelli mirati a conferire all'organizzazione la



motivazione necessaria al sostenimento di adeguati livelli di fatturato e di produttività.

Tali considerazioni hanno indotto ad intendere il programma di prosecuzione dell'esercizio dell'impresa e la relativa previsione economico-finanziaria nella prospettiva del conseguimento di risultati che risultino tecnicamente realizzabili, ma con un congruo livello di impegno e motivazione, così da stimolare comportamenti efficaci ed efficienti da parte del personale dell'azienda (tale previsione è denominata **scenario "previsionale"**).

A tale scopo, si è pertanto redatto un programma che rappresenti la base per la costruzione di un vero e proprio *budget*, contenente obiettivi realistici, ma motivanti, seppur non eccessivamente ambiziosi.

Poiché il raggiungimento di tali risultati è comunque soggetto ad un'alea assai rilevante, si è proceduto ad effettuare una attenta analisi del fatturato ipotizzando una situazione "*stand alone*" che non considerasse il risultato di azioni di "*pushing*" che il personale commerciale si appresta a porre in essere nelle prossime settimane: è stato quindi sviluppato uno scenario tendenzialmente prudenziale.

Per lo scenario proposto si è proceduto alla formulazione di un conto economico prospettico e di un corrispondente piano finanziario, oltre alla previsione richiesta dall'art. 56 del D.Lgs n. 270/99 in ordine alla soddisfazione dei creditori (per la quale si rinvia alla parte quarta del presente programma).

2. LINEE GUIDA OPERATIVE DEL PROGRAMMA DI PROSECUZIONE DELL'ESERCIZIO DELL'IMPRESA

Prima di passare all'analisi delle previsioni economico-finanziarie, si ritiene opportuno sintetizzare brevemente le **linee-guida operative** attraverso le quali si intende di fatto avviare il **risanamento aziendale** che sarà poi completato dai nuovi acquirenti, al fine di massimizzare il valore dell'azienda al momento della cessione.

Il programma, coerentemente con le finalità della Procedura, si propone i seguenti obiettivi prioritari:

- i) salvaguardia dell'unità produttiva;
- ii) salvaguardia dei livelli occupazionali;
- iii) rilancio dell'immagine dell'azienda;



- iv) collocazione dell'azienda sul mercato a compagini imprenditoriali di alto profilo ed affidabilità.

La **salvaguardia dell'unità operativa** del complesso aziendale, che la stessa normativa (art. 55 D.Lgs. n. 270/99) pone come obiettivo prioritario del programma di amministrazione straordinaria, comporta l'esclusione di qualsiasi ipotesi di smantellamento o frazionamento dell'azienda. Si prevede pertanto la cessione dell'azienda come complesso unitario, fatta salva, come illustrato nella seconda parte del presente documento, la possibile cessione separata dei rami la cui dismissione autonoma non implica ripercussioni sull'unitarietà e sulla funzionalità del ramo produttivo dell'azienda.

La **salvaguardia dei livelli occupazionali** costituisce il principale obiettivo specifico della Procedura, sia nella fase di prosecuzione dell'esercizio dell'impresa che nella fase della cessione del complesso aziendale. Qualsiasi strada per la tutela dei posti di lavoro sarà quindi considerata prioritaria.

L'obiettivo di cui sopra è strettamente interrelato e dipendente dagli altri obiettivi del programma, che prevedono il **rilancio commerciale dell'azienda**, in termini di immagine e notorietà presso i clienti, i fornitori e gli altri interlocutori aziendali. Il rilancio dell'immagine aziendale richiede lo sforzo congiunto di tutti gli operatori all'interno dell'azienda in quanto, se da un lato la notorietà presso i clienti è comunque rimasta a buoni livelli, l'immagine nei confronti di clienti e fornitori è stata sicuramente penalizzata dalla crisi finanziaria e dai disservizi conseguentemente generatisi (assenza di prodotto da consegnare per i clienti e non risposta alle richieste di intervento da parte dei clienti, a causa del blocco totale dell'attività posto in essere dagli amministratori e dal management, ed assenza di pagamenti per i fornitori).

Tale azione di rilancio dell'immagine è altresì mirata a **collocare sul mercato dei potenziali acquirenti un'azienda appetibile** ad imprenditori che ne garantiscano il futuro, curando il pieno rilancio e lo sviluppo delle attività produttive.

L'attuazione del programma verrà perseguita attraverso alcuni interventi gestionali, da attuarsi nel periodo di prosecuzione delle attività d'impresa ai fini dell'ottimizzazione della procedura di cessione del complesso aziendale.

Le linee-guida di tali **interventi gestionali** sono le seguenti:

- i) interventi sul *top management*;



- ii) interventi sull'area commerciale;
- iii) ricorso ad ammortizzatori sociali;
- iv) mantenimento dell'economicità delle commesse;
- v) ricerca di nuove risorse finanziarie;
- vi) miglioramento procedura di recupero crediti.

Gli **interventi sul top management** sono collegati, come già anticipato, alla riscontrata necessità di rivisitazione della struttura organizzativa della WSG finalizzati a renderla maggiormente adeguata alle caratteristiche delle tre linee di *business* ed altresì ad agevolare l'attività di controllo affidata allo scrivente organo commissariale.

Alla data di predisposizione del presente Programma, i predetti interventi di rivisitazione della struttura organizzativa sono già stati avviati. Tra i vari, si segnala come in data 05.01.2024 sia stato nominato quale Direttore Generale della WSG il Dott. Lorenzo Chieppa.

Gli interventi sull'area commerciale riguarderanno:

- una aggressiva politica commerciale, che consenta nel tempo il graduale recupero delle quote di mercato; tale attività risulta essere già stata avviata, seppur ancora nella fase iniziale;
- il recupero di fiducia da parte di alcuni clienti e la ri-contrattualizzazione degli accordi con i principali creditori, volti ad ottenere dilazioni di pagamento compatibili con le dinamiche finanziarie della WSG attese nel breve periodo.

L'eventuale **ricorso ad ammortizzatori sociali** consentirebbe l'accesso a strumenti di natura temporanea, finalizzati a consentire all'azienda il superamento della attuale fase di crisi, permettendone una piena ripartenza commerciale e produttiva. In relazione alla situazione di disequilibrio economico e finanziario esistente al momento della dichiarazione di insolvenza con la concomitante riduzione del fatturato su alcuni "cantieri" richiederà l'opportuno ricorso a tali strumenti che è allo stato ineludibile ed urgente. Il mancato avvio di tali misure con la massima tempestività potrebbe pregiudicare, con ogni probabilità, le stesse prospettive di continuità aziendale.

Il **mantenimento dell'economicità delle commesse**, in continuità con l'attività di recupero dell'equilibrio economico-finanziario già avviata dalla Società antecedentemente al deposito del ricorso per la dichiarazione dello stato



d'insolvenza, appare un ulteriore elemento di fondamentale importanza per la sopravvivenza, prima, ed il rilancio, poi, dell'azienda.

Complementarmente alle azioni di cui si parlerà in seguito, si intende procedere (e si sta già procedendo) alla **ricerca di nuove risorse finanziarie** presso gli enti creditizi, sebbene tale attività si stia rilevando alquanto difficoltosa sino ad ora.

La situazione di grave scarsità di risorse finanziarie, da collegarsi essenzialmente agli ingenti disequilibri economici generatisi negli ultimi anni e ad oggi ancora perduranti quantomeno in relazione al *business* di gestione del Magazzino di Padova, rende necessarie ed urgenti alcune ulteriori linee d'azione finalizzate al reperimento di nuove risorse finanziarie. È a tale proposito da escludersi la via del ricorso a forme di intervento pubblico *ad hoc*, in relazione alla previsione di cui all'articolo 55 del D.Lgs. n. 270/1999. Ove non rientranti tra le agevolazioni autorizzate dalla Commissione Europea, tali misure dovrebbero infatti conformarsi alle disposizioni ed agli orientamenti comunitari sugli aiuti di stato. Allo stato attuale tale via sembra impraticabile sia per le lungaggini del procedimento burocratico che sarebbe necessario istruire (che è incompatibile con le esigenze di una rapida uscita dal disequilibrio finanziario), che, soprattutto, per i vincoli posti, in ambito comunitario, dalle regole sulla gestione della finanzia pubblica e dalla normativa in tema di aiuti di Stato.

Le altre misure inerenti alla liquidazione degli attivi realizzabili riguardano il **miglioramento della procedura di incasso dei crediti scaduti**, mediante la formalizzazione di una procedura aziendale di recupero rigorosa, nonché il potenziamento e la motivazione delle risorse umane destinate a tale attività.

3. LE PROSPETTIVE DI FATTURATO

L'analisi strategica svolta nella precedente relazione ex art. 28 D.Lgs n. 270/99 ha consentito di rilevare come il rilancio dell'azienda e la salvaguardia dei livelli occupazionali non possa prescindere da un incremento dei fatturati rispetto ai livelli consuntivati negli ultimi mesi dell'esercizio 2023, in concomitanza con il deposito del ricorso per la dichiarazione dello stato d'insolvenza.

L'attuale situazione di crisi aziendale non permette tuttavia di ipotizzare incrementi significativi, sebbene si presentino tiepidi segnali fin dal periodo di



prosecuzione dell'esercizio dell'impresa. Il processo di rilancio commerciale parte infatti da una situazione critica sul fronte della soddisfazione dei clienti e dell'immagine aziendale da loro percepita, indubbiamente impoverita dai numerosi disservizi conseguenti all'assenza di risorse umane e finanziarie (ne è un esempio la mancata evasione degli ordini per l'impossibilità di pagare i fornitori di carburanti e officine di manutenzione mezzi), ma anche su quello della motivazione e dell'efficacia della rete commerciale.

Sebbene numerose ed intense azioni di rilancio siano state pianificate per il breve periodo dal *management* di WSG attraverso i) la ripresa dei contatti con i principali clienti e cantieri di Servizio, ii) la sottoscrizione di nuove convenzioni con Officine e Fornitori, iii) l'ottimizzazione dei servizi resi – il cui punto di forza sta nella maggiore elasticità nel soddisfare cambi di turno e mansioni, svolte sempre nel rispetto della contrattazione collettiva, che potrà garantire quella fiducia relazionale che si tradurrà in un graduale recupero di quote di mercato – si è comunque ritenuto di mantenere un livello di fatturato atteso, al 31.12.2024, in linea con quello conseguito al 31.12.2023.

Le previsioni di fatturato sono state effettuate sulla base dei seguenti elementi:

- contratti di servizio: ordini già “*in house*” che, in ipotesi, saranno evasi nei prossimi mesi;
- contratti/altri valori: che la Società presume si tramutino in incremento di fatturato sulla base di quanto accaduto in passato.

Nello specifico:

- contratti con valore dichiarato: per contratti in essere che già individuano prezzi e quantità;
- contratti in acquisizione: opzioni su contratti quadro che la Società prevede si tramutino prima in nuovi contratti e successivamente in ordini;

Si riporta di seguito il riepilogo dei fatturati previsionali:



Allo stato attuale, la Procedura è stata in grado di riattivare la fiducia nei clienti ripristinando alcuni importanti rapporti commerciali (i.e. Conad, Commit, Sterilgarda); il successivo passo che deve essere fatto è quello connesso all'ampliamento dei servizi ed allo sviluppo degli stessi in base alle esigenze degli stessi tale passaggio potrà essere perfezionato solo ed esclusivamente una volta rinforzata la rete commerciale anche attraverso la riconversione di alcune figure professionali che hanno dimostrato vicinanza alla Società durante la fase di avvio della procedura di Amministrazione Straordinaria.

Il livello di fatturato, sopra rappresentato, si fonda su ipotesi che appaiono conservative e lo scenario proposto **non prevede, per nessuna business unit e per nessuna tipologia di servizio, fatturati in significativa crescita rispetto a quanto già ottenuto nell'ultimo trimestre 2023.**

Le suddette previsioni di ricavi **non contemplano**, peraltro, offerte di nuovi servizi, **ma solo ricavi che sono legati alla capacità di erogare servizi in appalto o subappalto.** Pertanto, eventuali nuovi servizi, in corso di attivazione e predisposizione, aventi ad oggetto **Handling e Servizio Trasporti o il fitto del ramo d'azienda Magazzino (come meglio si dirà al successivo capitolo IV)** potrebbero generare effetti positivi in termini di *cash flow*.

4. IL COSTO DEL VENDUTO

Il costo del venduto comprende, in questa analisi, tutti i costi esterni necessari all'erogazione dei servizi (trasporto, *handling* e Magazzino di Padova).

Tale voce include, pertanto, i costi del carburante, dei materiali di consumo, manutenzioni, nolo e leasing, ed i costi per le lavorazioni esterne in subappalto.

A tale scopo, sulla base dei **consumi per carburanti, materiali di consumo, degli oneri connessi a tutte prestazioni esterne** sostenuti dall'azienda per la produzione di servizi dell'ultimo trimestre 2023, si è proceduto alla stima del probabile onere futuro.

Allo stato **non sono state valutate, prudenzialmente, ipotesi di recupero della produttività** tramite la riorganizzazione della struttura dei costi diretti. Come sopra evidenziato, tale aspetto costituisce uno dei presupposti ineludibili per il raggiungimento dei livelli di fatturato previsti, ma deve ancora essere sviluppato e, ad oggi, ogni ipotesi potrebbe risultare semplicemente aleatoria.



Il costo complessivo dei canoni delle locazioni finanziarie ipotizzato per il primo trimestre 2024 ammonta a circa Euro 353 migliaia, con un'incidenza di circa il 10,82% del fatturato di periodo, mentre il totale dei costi relativo a tutto l'esercizio 2024 ammonta a circa Euro 1.412 migliaia, con un'incidenza di circa il 5,7% del fatturato annuo. Tale valore è stato determinato per famiglia di servizio, e per area di mercato.

Non si è ritenuto di dover differenziare da un anno all'altro l'incidenza del costo del venduto, per tipologia di prodotto e per area di mercato, in quanto ritenuta sufficientemente conservativa da poter essere accolta anche in una simulazione ispirata da esigenze di particolare prudenza. Ciò appare ragionevole se si considera che l'esercizio 2023 è stato penalizzato commercialmente dalla sostanziale paralisi finanziaria e dalla conseguente dichiarazione di insolvenza.

I dati economici sono riepilogati, per singola *Business Unit*, nelle tabelle che seguono:



WORK SERVICE GROUP SPA

Capitale sociale euro 500.000 i.v.

Via Benvenuto Cellini, 1

p.Iva e codice fiscale 10260250963

Business Unit Handling

BILANCIO d' ESERCIZIO CONTO ECONOMICO	2023 Dicembre	2024 AS Dicembre	--- scostamenti ---		2023	2024
			in valore	in %		
A) Valore della produzione						
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	10.677.364,00	6.407.180,89	4.270.183	66,6%	100,0%	100,0%
2) var. rim. prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti						
3) var. dei lavori in corso su ordinazione						
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni						
5) altri ricavi e proventi da contributi in c/esercizio						
5) altri ricavi e proventi						
Totale	<u>10.677.364,00</u>	<u>6.407.180,89</u>	<u>4.270.183</u>	<u>66,6%</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>
B) Costi della produzione						
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	63.297,23	66.000,00	-2.703	-4,3%	0,6%	1,0%
7) per servizi	688.410,38	500.996,33	187.414	27,2%	6,4%	7,8%
8) per godimento di beni di terzi	121.992,00	313.944,00	-191.952	-157,3%	1,1%	4,9%
9) per il personale						
a) salari e stipendi	6.296.255,30	3.579.504,00	2.716.751	43,1%	59,0%	55,9%
b) oneri sociali	2.189.812,98	1.260.036,00	929.777	42,5%	20,5%	19,7%
c) trattamento di fine rapporto						
- accantonamento al fondo T.F.R.	671.002,83	234.048,00	436.955	65,1%	6,3%	3,7%
- indennità liquidata nell'esercizio eccedente il fondo T.F.R.						
d) trattamento di quiescenza e simili						
e) altri costi						
10) ammortamenti e svalutazioni						
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali						
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	47.675,00	47.675,00			0,4%	0,7%
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni						
d) svalutazioni dei crediti						
11) var. rim. di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci						
12) accantonamenti per rischi						
13) altri accantonamenti						
14) oneri diversi di gestione						
Totale	<u>10.078.445,73</u>	<u>6.002.203,33</u>	<u>4.076.242</u>	<u>40,4%</u>	<u>94,4%</u>	<u>93,7%</u>
Differenza tra valore e costi della produzione (A-B)	<u>598.918,27</u>	<u>404.977,56</u>	<u>193.941</u>	<u>32,4%</u>	<u>5,6%</u>	<u>6,3%</u>
C) Proventi e oneri finanziari						
15) proventi da partecipazioni						
16) altri proventi finanziari						
17) Interessi ed altri oneri finanziari	-78.221,91	-15.000,00	-63.222	80,8%	-0,7%	-0,2%
Totale (15+16-17)	<u>-78.221,91</u>	<u>-15.000,00</u>	<u>-63.222</u>	<u>421,5%</u>	<u>-0,7%</u>	<u>-0,2%</u>
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie						
18) rivalutazioni						
a) di partecipazioni						
b) di immobilizzazioni finanziarie - non partecipazioni						
c) di titoli iscritti all'attivo circolante - non partecipazioni						
19) svalutazioni						
a) di partecipazioni						
b) di immobilizzazioni finanziarie - non partecipazioni						
c) di titoli iscritti all'attivo circolante - non partecipazioni						
Totale (18-19)						
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie						
18a) crediti ant. Tfr						
20) imposte sul reddito dell'esercizio						
- per IRES						
- per IRAP	455.876,45	264.066,88	191.810	42,1%	4,3%	4,1%
Totale imposte sul reddito dell'esercizio	<u>455.876,45</u>	<u>264.066,88</u>	<u>191.810</u>	<u>42,1%</u>	<u>4,3%</u>	<u>4,1%</u>
imposte differite						
21) Utile dell'esercizio	<u>64.819,91</u>	<u>125.910,68</u>	<u>-61.091</u>	<u>-94,2%</u>	<u>0,6%</u>	<u>2,0%</u>



WORK SERVICE GROUP SPA

Capitale sociale euro 500.000 i.v.
Via Benvenuto Cellini, 1
p.Iva e codice fiscale 10260250963
Business Unit Trasporti

BILANCIO d' ESERCIZIO CONTO ECONOMICO	2023 Dicembre	2024 AS Dicembre	--- scostamenti ---		2023	2024
			in valore	in %		
A) Valore della produzione						
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	12.233.546,92	4.750.000,00	7.483.547	157,5%	89,1%	100,0%
2) var. rim. prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti						
3) var. dei lavori in corso su ordinazione						
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni						
5) altri ricavi e proventi da contributi in c/esercizio						
5) altri ricavi e proventi	1.496.256,00		1.496.256	100,0%	10,9%	
Totale	13.729.802,92	4.750.000,00	8.979.803	189,0%	100,0	100,0
B) Costi della produzione						
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	2.722.082,20	751.896,00	1.970.186	72,4%	19,8%	15,8%
7) per servizi	4.791.470,99	666.838,00	4.124.633	86,1%	34,9%	14,0%
8) per godimento di beni di terzi	3.325.576,18	437.076,00	2.888.500	86,9%	24,2%	9,2%
9) per il personale						
a) salari e stipendi	3.952.243,63	1.182.856,68	2.769.387	70,1%	28,8%	24,9%
b) oneri sociali	1.371.104,83	389.433,60	981.671	71,6%	10,0%	8,2%
c) trattamento di fine rapporto						
- accantonamento al fondo T.F.R.	198.306,17	61.034,28	137.272	69,2%	1,4%	1,3%
- indennità liquidata nell'esercizio eccedente il fondo T.F.R.						
d) trattamento di quiescenza e simili						
e) altri costi						
10) ammortamenti e svalutazioni						
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali						
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	47.675,00	47.675,00			0,3%	1,0%
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni						
d) svalutazioni dei crediti						
11) var. rim. di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci						
12) accantonamenti per rischi						
13) altri accantonamenti						
14) oneri diversi di gestione						
Totale	16.408.459,01	3.536.809,56	12.871.649	78,4%	119,5%	74,5%
Differenza tra valore e costi della produzione (A-B)	-2.678.656,09	1.213.190,44	-3.891.847	145,3%	-19,5%	25,5%
C) Proventi e oneri finanziari						
15) proventi da partecipazioni						
16) altri proventi finanziari						
17) Interessi ed altri oneri finanziari	-86.000,00	-25.000,00	-61.000	70,9%	-0,6%	-0,5%
Totale (15+16-17)	-86.000,00	-25.000,00	-61.000	244,0%	-0,6%	-0,5%
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie						
18) rivalutazioni						
a) di partecipazioni						
b) di immobilizzazioni finanziarie - non partecipazioni						
c) di titoli iscritti all'attivo circolante - non partecipazioni						
19) svalutazioni						
a) di partecipazioni						
b) di immobilizzazioni finanziarie - non partecipazioni						
c) di titoli iscritti all'attivo circolante - non partecipazioni						
Totale (18-19)						
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie						
18a) crediti ant. Tfr						
20) imposte sul reddito dell'esercizio						
- per IRES						
- per IRAP	122.670,29	137.201,97	-14.532	-11,8%	0,9%	2,9%
Totale imposte sul reddito dell'esercizio	122.670,29	137.201,97	-14.532	-11,8%	0,9%	2,9%
imposte differite						
21) Perdita dell'esercizio	-2.887.326,38	1.050.988,47	-3.938.315	136,4%	-21,0%	22,1%



WORK SERVICE GROUP SPA

Capitale sociale euro 500.000 i.v.
Via Benvenuto Cellini, 1
p.Iva e codice fiscale 10260250963
Business Unit Magazzino

BILANCIO d' ESERCIZIO CONTO ECONOMICO	2023	2024	--- scostamenti ---			
	Dicembre	AS Dicembre	in valore		in %	
					2023	2024
A) Valore della produzione						
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	4.671.010,57	3.240.000,00	1.431.011	44,2%	100,0%	100,0%
2) var. rim. prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti						
3) var. dei lavori in corso su ordinazione						
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni						
5) altri ricavi e proventi da contributi in c/esercizio						
5) altri ricavi e proventi						
Totale	<u>4.671.010,57</u>	<u>3.240.000,00</u>	<u>1.431.011</u>	<u>44,2%</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>
B) Costi della produzione						
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	1.724.726,78	555.468,00	1.169.259	67,8%	36,9%	17,1%
7) per servizi	1.892.541,20	1.287.340,67	605.201	32,0%	40,5%	39,7%
8) per godimento di beni di terzi	963.683,58	610.008,00	353.676	36,7%	20,6%	18,8%
9) per il personale						
a) salari e stipendi	1.506.572,73	1.216.792,80	289.780	19,2%	32,3%	37,6%
b) oneri sociali	514.270,26	417.658,56	96.612	18,8%	11,0%	12,9%
c) trattamento di fine rapporto						
- accantonamento al fondo T.F.R.	76.445,73	60.082,56	16.363	21,4%	1,6%	1,9%
- indennità liquidata nell'esercizio eccedente il fondo T.F.R.						
d) trattamento di quiescenza e simili						
e) altri costi						
10) ammortamenti e svalutazioni						
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali						
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	37.325,00	37.325,00			0,8%	1,2%
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni						
d) svalutazioni dei crediti						
11) var. rim. di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci						
12) accantonamenti per rischi						
13) altri accantonamenti						
14) oneri diversi di gestione	60.000,00		60.000	100,0%	1,3%	
Totale	<u>6.775.565,28</u>	<u>4.184.675,59</u>	<u>2.590.890</u>	<u>38,2%</u>	<u>145,1%</u>	<u>129,2%</u>
Differenza tra valore e costi della produzione (A-B)	<u>-2.104.554,71</u>	<u>-944.675,59</u>	<u>-1.159.879</u>	<u>55,1%</u>	<u>-45,1%</u>	<u>-29,2%</u>
C) Proventi e oneri finanziari						
15) proventi da partecipazioni						
16) altri proventi finanziari						
17) Interessi ed altri oneri finanziari	-34.000,00	-11.000,00	-23.000	67,6%	-0,7%	-0,3%
Totale (15+16-17)	<u>-34.000,00</u>	<u>-11.000,00</u>	<u>-23.000</u>	<u>209,1%</u>	<u>-0,7%</u>	<u>-0,3%</u>
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie						
18) rivalutazioni						
a) di partecipazioni						
b) di immobilizzazioni finanziarie - non partecipazioni						
c) di titoli iscritti all'attivo circolante - non partecipazioni						
19) svalutazioni						
a) di partecipazioni						
b) di immobilizzazioni finanziarie - non partecipazioni						
c) di titoli iscritti all'attivo circolante - non partecipazioni						
Totale (18-19)						
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie						
18a) crediti ant. Tfr						
20) imposte sul reddito dell'esercizio						
- per IRES						
- per IRAP						
Totale imposte sul reddito dell'esercizio						
imposte differite						
21) Perdita dell'esercizio	<u>-2.138.554,71</u>	<u>-955.675,59</u>	<u>-1.182.879</u>	<u>55,3%</u>	<u>-45,8%</u>	<u>-29,5%</u>



Per completezza d'informativa, si riporta di seguito anche il conto economico previsionale, complessivo, dei due rami d'azienda "in utile" (i.e. Trasporti e *Handling*):

WORK SERVICE GROUP SPA

Capitale sociale euro 500.000 i.v.
Via Benvenuto Cellini, 1 - Milano
p.Iva e codice fiscale 10260250963
Conto economico Aggregato Handling e Trasporti

BILANCIO d' ESERCIZIO CONTO ECONOMICO	2023		2024		2023		2024
	Dicembre		Dicembre		---		---
					scostamenti		
					in valore		in %
A) Valore della produzione							
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	27.581.921,49	10.157.180,89	17.424.741	171,6%	94,9%	100,0%	
2) var. rim. prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti							
3) var. dei lavori in corso su ordinazione							
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni							
5) altri ricavi e proventi da contributi in c/esercizio							
5) altri ricavi e proventi	1.496.256,00		1.496.256	100,0%	5,1%		
Totale	<u>29.078.177,49</u>	<u>10.157.180,89</u>	<u>18.920.997</u>	<u>186,3%</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	
B) Costi della produzione							
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	4.510.106,21	817.896,00	3.692.210	81,9%	15,5%	8,1%	
7) per servizi	7.372.422,57	1.167.834,33	6.204.588	84,2%	25,4%	11,5%	
8) per godimento di beni di terzi	4.411.251,76	751.020,00	3.660.232	83,0%	15,2%	7,4%	
9) per il personale							
a) salari e stipendi	11.755.071,66	4.762.360,68	6.992.711	59,5%	40,4%	46,9%	
b) oneri sociali	4.075.188,07	1.649.469,60	2.425.718	59,5%	14,0%	16,2%	
c) trattamento di fine rapporto							
- accantonamento al fondo T.F.R.	945.754,73	295.082,28	650.672	68,8%	3,3%	2,9%	
- indennità liquidata nell'esercizio eccedente il fondo T.F.R.							
d) trattamento di quiescenza e simili							
e) altri costi							
10) ammortamenti e svalutazioni							
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali							
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	132.675,00	95.350,00	37.325	28,1%	0,5%	0,9%	
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni							
d) svalutazioni dei crediti							
11) var. rim. di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci							
12) accantonamenti per rischi							
13) altri accantonamenti							
14) oneri diversi di gestione	60.000,00		60.000	100,0%	0,2%		
Totale	<u>33.262.470,00</u>	<u>9.539.012,89</u>	<u>23.723.457</u>	<u>71,3%</u>	<u>114,4%</u>	<u>93,9%</u>	
Differenza tra valore e costi della produzione (A-B)	-4.184.292,51	618.168,00	-4.802.461	114,8%	-14,4%	6,1%	
C) Proventi e oneri finanziari							
15) proventi da partecipazioni							
16) altri proventi finanziari							
17) Interessi ed altri oneri finanziari	-198.221,91	-40.000,00	-158.222	79,8%	-0,7%	-0,4%	
Totale (15+16-17)	<u>-198.221,91</u>	<u>-40.000,00</u>	<u>-158.222</u>	<u>395,6%</u>	<u>-0,7%</u>	<u>-0,4%</u>	
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie							
18) rivalutazioni							
a) di partecipazioni							
b) di immobilizzazioni finanziarie - non partecipazioni							
c) di titoli iscritti all'attivo circolante - non partecipazioni							
19) svalutazioni							
a) di partecipazioni							
b) di immobilizzazioni finanziarie - non partecipazioni							
c) di titoli iscritti all'attivo circolante - non partecipazioni							
Totale (18-19)							
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie							
18a) crediti ant. Tfr							
20) imposte sul reddito dell'esercizio							
- per IRES							
- per IRAP	578.546,74	401.268,85	177.278	30,6%	2,0%	4,0%	
Totale imposte sul reddito dell'esercizio	<u>578.546,74</u>	<u>401.268,85</u>	<u>177.278</u>	<u>30,6%</u>	<u>2,0%</u>	<u>4,0%</u>	
imposte differite							
21) Perdita dell'esercizio	<u>-4.961.061,16</u>	<u>176.899,15</u>	<u>-5.137.960</u>	<u>103,6%</u>	<u>-17,1%</u>	<u>1,7%</u>	



5. COSTO DEL PERSONALE

La precedente relazione ex art. 28 D.Lgs n. 270/99, cui si rinvia per gli opportuni approfondimenti, ha già evidenziato come il costo del personale della WSG abbia registrato, nel recente passato, un andamento peggiorativo con un'incidenza percentuale sul valore della produzione cresciuta in maniera costante dal 9% del 2022 al 35% del 2023 dovuta in gran parte al minor ricorso a servizi di subappalto e trasporto terzi. Tale andamento trova giustificazione anche nella sopravvenuta necessità di rettificare la metodologia di rilevazione contabile del costo del personale che, come diffusamente illustrato già nella relazione ex art. 28 D.Lgs n. 270/99, veniva inizialmente rilevato in maniera errata nella contabilità della Società.

Nella richiamata relazione ex art. 28, si era inoltre già dato atto di come la Società avesse avviato – a partire dall'inizio del secondo semestre 2023 – degli interventi e delle misure volti al raggiungimento del riequilibrio economico-finanziario della propria attività, tra i quali la riduzione delle unità di personale dipendenti in forza al fine ultimo di contenere il rispettivo onere.

Basti pensare che alla data di presentazione del ricorso per la dichiarazione dello stato d'insolvenza (i.e. 06.09.2023), la WSG avesse in forza n. 502 dipendenti, ridottisi a n. 267 alla data di deposito della Relazione ex art. 28 D.Lgs n. 270/1999, ed infine a n. 229⁵ alla data di predisposizione del presente Programma.

Come evidenziato nei paragrafi precedenti, stante la particolarità dei servizi offerti, **occorre prestare attenzione alla gestione del personale addetto alla gestione della sicurezza sui cantieri, di controllo qualità, di assistenza e manutenzione ma soprattutto a quello commerciale, al fine di evitare la “fuga” di figure professionali tali da compromettere le informazioni in possesso della Società, nonché particolari relazioni commerciali riducendo, in tal modo, alcuni punti di forza di WSG.**

A tal proposito il piano, oggetto del presente Programma, non contempla alcuni aumenti contrattuali, ma prevede sicuramente la sostituzione in rinforzo per alcune figure professionali impiegate nelle suddette aree e giudicate fondamentali dall'organo commissariale.

⁵ Dato aggiornato all'08.02.2024.



Nei primi giorni della Procedura si è proceduto ad incontrare in un “tavolo tecnico” alcune organizzazioni sindacali; in tale contesto si è discusso del ricorso alla cassa integrazione guadagni ordinaria, per il personale in forza al Magazzino ed in parte al *Handling* (cantiere Commit), che contribuirà nel breve al raggiungimento di migliori risultati economici per WSG.

Nella predisposizione delle previsioni economico-finanziarie attese si è tenuto conto di **livelli di produttività coerenti con quelli passati**, limitatamente alle BU *Handling* e Trasporti e non sono state assunte ipotesi inerenti il miglioramento dei livelli di produttività. A tal proposito si evidenzia che eventuali assunzioni potranno essere condotte, con i responsabili dei reparti produttivi, solo dopo che si sarà completato il processo di riorganizzazione: il miglioramento dei livelli di produttività potrà essere considerato **raggiungibile in funzione dell’organico attualmente disponibile al netto di coloro per i quali verrà prevista la cassa integrazione, dei tempi ottimali di lavorazione e del completamento del processo di riorganizzazione interna, alla luce del personale rimasto**.

A consuntivo, il costo del lavoro, inclusivo dei benefici derivanti dall'utilizzo della CIGO – Cassa Integrazione Guadagni Ordinaria, delle ulteriori dimissioni già acquisite e degli aumenti da corrispondere, in quanto ritenuti necessari al mantenimento dell'organico - rappresenterà poco più del 63% del volume di affari previsionale, come di seguito rappresentato:

	Handling 2024	Trasporti 2024	Magazzino Padova 2024	TOTALE
Costo del personale	5.073.588	1.633.325	1.694.534	8.401.446
Fatturato	6.407.181	3.750.000	3.240.000	13.397.181
Incidenza % personale/fatturato	79%	44%	52%	63%

6. L'AMMONTARE DEGLI ALTRI ONERI E PROVENTI

Nell’ambito della prosecuzione dell’esercizio d’impresa, non si è ipotizzato di generare altri oneri e proventi, tenuto conto che i componenti positivi di reddito attesi delle tre linee di *business* della Società (i.e. trasporti, *handling* e magazzino di Padova) hanno tutti natura operativa.

In considerazione del fatto che i flussi finanziari derivanti dal piano economico-finanziario risultano essere quasi sempre sufficienti alla copertura dei



fabbisogni della Procedura, gli unici **oneri finanziari** che si assume che dovranno essere sostenuti sono quelli relativi ai contratti di locazione finanziaria in essere e di cui si è già detto nei precedenti paragrafi.

7. IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO PER L'ESERCIZIO 2024

7.1. PREVISIONE ECONOMICA

Sulla base delle ipotesi previsionali illustrate nei paragrafi precedenti, si è proceduto a costruire il seguente conto economico al netto delle imposte, per le quali il calcolo è stato effettuato tenendo conto del **solo carico fiscale per Irap**, in quanto la base imponibile Ires può considerarsi interamente compensabile con le perdite pregresse.

Nello specifico, le previsioni economiche attese per il 2024 indicate nella seguente tabella fanno riferimento all'aggregato dei due rami d'azienda "in utile" (i.e. Trasporti e *Handling*), tenuto conto di quanto già precedentemente illustrato, invece, in merito alle modalità di cessione del ramo d'azienda Magazzino di Padova (i.e. ove percorribile, concessione del ramo in fitto d'azienda a terzi sino all'aggiudicazione dello stesso oppure, ove non percorribile il fitto, valutazioni in merito alla cessazione dell'attività del ramo medesimo):

CONTO ECONOMICO	2023	2024
Fatturato	€ 27.581.920	€ 10.157.180
- Fatturato Trasporti	€ 12.233.546	€ 3.750.000
- Fatturato Handling	€ 10.677.364	€ 6.407.180
- Fatturato Magazzino	€ 4.671.010	€ 0
- Altri ricavi	€ 1.496.256	
Valore della Produzione	€ 29.078.176	€ 10.157.180
Acquisto materie prime e servizi per la gestione	€ 11.882.529	€ 1.985.730
- Materie prime e servizi Trasporti	€ 7.513.553	€ 1.418.734
- Materie prime e servizi Handling	€ 751.708	€ 566.996
- Materie prime e servizi Magazzino	€ 3.617.268	€ 0
Costi diretti di gestione		
Costo del personale	€ 16.776.015	€ 6.706.913
- Personale Trasporti	€ 5.521.655	€ 1.633.325
- Personale Handling	€ 9.157.071	€ 5.073.588
- Personale Magazzino	€ 2.097.289	€ 0
Costo del personale	€ 16.776.015	€ 6.706.913



CONTO ECONOMICO	2023	2024
Costi di struttura	€ 2.558.080	€ 444.744
- Per godimento beni di terzi Trasporti	€ 1.816.372	€ 130.800
- Per godimento beni di terzi Handling	€ 121.992	€ 313.944
- Per godimento beni di terzi Magazzino	€ 559.716	
- Oneri diversi di gestione Trasporti		
- Oneri diversi di gestione Handling		
- Oneri diversi di gestione Magazzino	€ 60.000	
Costi di struttura	€ 2.558.080	€ 444.744
Costi operativi		
EBITDA	€ (2.138.448)	€ 1.019.793
Ammortamenti	€ 132.675	€ 95.350
- Ammortamento immobilizzazioni Trasporti	€ 47.675	€ 47.675
- Ammortamento immobilizzazioni Handling	€ 47.675	€ 47.675
- Ammortamento immobilizzazioni Magazzino	€ 37.325	€ 0
Ammortamenti	€ 132.675	€ 95.350
Canoni di leasing	€ 1.913.172	€ 306.276
- Canoni di leasing Trasporti	€ 1.509.204	306.276
- Canoni di leasing Handling		
- Canoni di leasing Magazzino	€ 403.968	€ 0
Canoni di leasing	€ 1.913.172	€ 306.276
REDDITO OPERATIVO	€ (4.184.295)	€ 618.167
Gestione straordinaria	€ 0	€ 0
- Plusvalenze/Minusvalenze Materiali	€ 0	€ 0
- Plusvalenze/Minusvalenze Immateriali	€ 0	€ 0
Gestione finanziaria	€ 0	€ (40.000)
- Oneri Finanziari a breve termine	€ 0	€ (40.000)
- Oneri Finanziari a medio/lungo termine	€ 0	€ 0
- Proventi Finanziari	€ 0	€ 0
REDDITO ANTEIMPOSTE	€ (4.184.295)	€ 578.167
IRES	€ 0	€ 0
Irap	€ 578.547	€ 401.269
REDDITO NETTO	€ (4.762.842)	€ 176.898

7.2. PIANO FINANZIARIO

Per la costruzione del piano finanziario, è necessario aggiungere ulteriori ipotesi riguardanti il **piano degli investimenti e dei finanziamenti**.

Per quanto riguarda gli investimenti, si ritiene che **i livelli di fatturato e di produttività ipotizzati siano raggiungibili senza bisogno di ulteriori investimenti** operativi rispetto a quelli effettuati dall'azienda nel recente passato, fatta eccezione per quelli connessi all'eventuale ampliamento della BU *Handling* ma che al momento sono stimati in poche migliaia di euro peraltro già eseguiti nel



corso del 2023, ma soltanto **attraverso opportune incisive politiche commerciali ed organizzative.**

In merito alle previsioni finanziarie attese per il 2024, appare possibile richiamare integralmente quanto già evidenziato nel precedente paragrafo, con particolare riferimento alla scelta di considerare esclusivamente i flussi generabili dai due rami d'azienda "in utile" (i.e. Trasporti e *Handling*) e non anche quelli afferenti al ramo del Magazzino di Padova tenuto conto delle rispettive modalità di cessione prospettate (i.e. ove percorribile, concessione del ramo in fitto d'azienda a terzi sino all'aggiudicazione dello stesso oppure, ove non percorribile il fitto, valutazioni in merito alla cessazione dell'attività del ramo medesimo).

Pertanto il piano finanziario non prevede per il 2024 l'inclusione di flussi rinvenienti dalla BU Magazzino di Padova, che sulla base delle dinamiche attualmente prevedibili genererebbero una cospicua riduzione dei flussi di cassa dell'intero complesso aziendale.

Dal lato dei **finanziamenti**, l'analisi svolta evidenzia che WSG al termine del periodo di prosecuzione della gestione sarà in grado di generare, sia nello scenario previsionale *budget* che in quello ottimistico, un *cash flow* positivo.

Pertanto, la prosecuzione della gestione non genera nuovo fabbisogno finanziario stabile e quindi nuovo indebitamento, anche se il profilo mensile evidenzia l'emergere di un fabbisogno finanziario temporaneo connesso alla messa a regime della struttura del capitale circolante netto nel secondo semestre 2024 in quanto la Società si trova a dover sopportare le dilazioni di pagamento concesse ai clienti dovendo altresì pagare le forniture commerciali acquisite in questo periodo, senza beneficiare di particolari dilazioni di pagamento; tali impegni sono propedeutici a consentire la ripresa della produzione e garantire la continuità aziendale. Nelle stime effettuate, si è ritenuto verosimile che nell'arco temporale previsionale sarà possibile procedere ad incassare crediti scaduti anteriormente al 31.12.2023 (pari a circa Euro un milione). Il flusso di cassa del periodo dipende dall'entità di tali incassi, nonché dal verificarsi dalle altre ipotesi alla base della stima dei ricavi e dei costi della prosecuzione gestionale.

Sulla base di queste ulteriori ipotesi, il piano dei flussi finanziari connessi alla prosecuzione dell'esercizio dell'impresa può essere, nell'ipotesi di scenario di budget, così sintetizzato:



CASH FLOW	2023	2024
Reddito Operativo	€ (4.184.245)	€ 618.167
- Accantonamento TFR ed Altri Fondi		
- Ammortamenti	€ 132.675	€ 95.350
1° MARGINE	€ (4.051.620)	€ 713.517
Variazione Circolante Netto	€ 3.970.313	€ (810.941)
- Variazione Crediti v/Clienti	€ (4.611.437)	€ 11.512.447
- Variazione Altri Crediti		
- Variazione Debiti v/Fornitori	€ 4.840.089	€ (19.574.574)
- Variazione Altri Debiti	€ 3.741.661	€ 7.251.986
- Variazione Rimanenze di magazzino		
CASH FLOW DELLA GESTIONE CARATTERISTICA	€ (81.307)	€ (96.624)
Investimenti/Disinvestimenti	€ (109.045)	€ 0
- Investimenti	€ (109.045)	€ 0
CASH FLOW OPERAZIONALE	€ (190.352)	€ 0
CASH FLOW (VARIAZIONE LIQUIDITA' A BREVE)	€ 1.197.709	€ (96.624)
Flusso Cassa Finale	€ 1.007.357	€ (96.624)
Saldo Disponibilità iniziali	€ 326.005	€ 1.333.362
Saldo Disponibilità finali	€ 1.333.362	€ 1.236.738

Confermando pertanto quanto anticipato nella relazione ex art. 28 del Decreto, il buon esito della procedura di amministrazione straordinaria potrebbe essere subordinato anche all'ottenimento di nuove risorse finanziarie da parte degli istituti di credito. Tale fabbisogno, si ribadisce, è di carattere provvisorio e si rende opportuno al fine di superare il periodo di carenza di liquidità, almeno sino a quando non si concretizzino gli effetti positivi generati in particolare dalle politiche commerciali poste in essere.

8. LE MODALITA' DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

Ai sensi dell'art. 56 del D.Lgs. n. 270/1999, il sottoscritto deve indicare quali siano le modalità di copertura del fabbisogno finanziario originato dalla gestione corrente dell'impresa.

Come descritto nei punti precedenti, si ritiene che WSG sia in grado, nel corso della prosecuzione della gestione, di generare *cash flows* netti positivi.



Tuttavia, l'azienda soffre strutturalmente, dal punto di vista finanziario, a causa di un **ciclo del circolante sfavorevole** e del perdurare degli effetti negativi generati dalla **rigidità della struttura dei costi rispetto al fatturato conseguito**.

Come precedentemente esposto, la prosecuzione della gestione non genera nuovo fabbisogno finanziario stabile e quindi nuovo indebitamento, anche se il profilo mensile evidenzia l'emergere di un fabbisogno finanziario temporaneo connesso alla messa a regime della struttura del capitale circolante netto, con particolare riferimento al primo semestre 2024 in quanto la Società si trova a dover sopportare le dilazioni di pagamento concesse ai clienti dovendo altresì pagare le forniture commerciali acquisite in questo periodo, senza particolari dilazioni di pagamento; tali impegni sono dettati dalla necessità di consentire la ripresa della produzione e garantire la continuità aziendale.

Per tale motivo al fine di ottenere le migliori condizioni di mercato i flussi finanziari sono stati convogliati su un unico Istituto bancario, allo scopo di migliorare il rendimento delle somme presenti e laddove necessario avere maggior forza contrattuale al fine di poter acquisire linee di credito autoliquidanti funzionali a garantire l'equilibrio nel ciclo del capitale circolante netto.

L'attività di recupero crediti condotta in questo ultimo mese ha consentito di dotare la Società di disponibilità di cassa utili a garantire non soltanto di riavviare la gestione corrente, ma anche di evadere tempestivamente gli ordini dei clienti.

Ciò non toglie che, attualmente, stante l'aumento dell'attività produttiva, l'azienda continui a denunciare un fabbisogno finanziario, utile a sostenere il capitale circolante netto, che, nelle ipotesi previsionali, dovrebbe giungere ad un punto di equilibrio con la fine del corrente anno.

Per tutto quanto sopra esposto, il *cash flow* derivante dalla rotazione dei crediti e dall'eventuale utilizzo di linee autoliquidanti risolverebbe definitivamente ogni problema di copertura del fabbisogno finanziario di breve termine, soprattutto in considerazione del fatto che è destinato ad azzerarsi nel corso della prosecuzione dell'impresa.



PARTE IV

MODALITÀ DI CESSIONE DEI COMPLESSI AZIENDALI E PREVISIONI IN ORDINE AL SODDISFACIMENTO DEI CREDITORI

1. LA DISMISSIONE UNITARIA DEL COMPLESSO AZIENDALE

La struttura strategica delle linee di *business* della Work Service Group, nonché la struttura operativa del complesso aziendale, rendono di fatto preferibile la strada della **cessione in blocco dell'intero Complesso Aziendale** – o al più dei tre singoli rami d'azienda – fatta eccezione per i beni già espressamente indicati al precedente capitolo II.

Ancorché sia possibile individuare all'interno della Società la presenza di tre rami d'azienda operanti in altrettanti settori (*Handling, Trasporti e Magazzino*), invero, non risulta tuttavia altrettanto agevole definirne in maniera netta i rispettivi perimetri.

Si ritiene, dunque, maggiormente conveniente ed opportuno optare – almeno nell'esperimento dei primi tentativi di vendita – per una cessione unitaria dei tre rami d'azienda, nell'ambito del medesimo Complesso Aziendale.

Oltre a ciò, appare opportuno ricordare come la maggior parte delle funzioni aziendali (tra gli altri, finanza, acquisti, vendite, *marketing*, tecnologia) risultino trasversali ai tre rami, rappresentando pertanto un ulteriore elemento in grado di far propendere per la cessione unitaria del Complesso Aziendale.

Il programma di cessione dei complessi aziendali prevede dunque la **cessione unitaria** del Complesso Aziendale produttivo (composto dai tre rami d'azienda).

Il Complesso Aziendale da cedere, pertanto, comprenderà, in linea di principio, tutte le immobilizzazioni tecniche, materiali ed immateriali afferenti alle tre linee di *business*.

Alla luce di quanto rappresentato, è dunque possibile configurare due ipotesi alternative – di cui una principale (la cessione unitaria) ed una subordinata –



(esperibile in via successiva, ove la prima risulti non utilmente procedibile) di cessione del Complesso:

- a) **cessione unitaria** dell'intero Complesso Aziendale (composto dai tre rami d'azienda Trasporti, *Handling* e Magazzino di Padova) ad un unico soggetto acquirente;
- b) **cessione dei singoli rami d'azienda** (Trasporti, *Handling* e Magazzino di Padova). Il vantaggio di questa eventuale soluzione risiederebbe soprattutto nella più semplice reperibilità di potenziali acquirenti in quanto comporterebbe minori impegni economici, anche in ordine al mantenimento dei livelli occupazionali.

La via della cessione separata dei singoli rami d'azienda è quindi considerata come **astrattamente praticabile**, ma in subordine rispetto alla modalità di cessione unitaria, da intendersi invece preferibile.

Per la valutazione del Complesso Aziendale si è aggiudicato il *beauty contest* – indetto dallo scrivente in data 22.01.2024 e conclusosi in data 26.01.2024, al quale hanno partecipato tre professionisti di chiara e comprovata competenza ed esperienza – il Prof. Dott. Elbano De Nuccio (Presidente Nazionale dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili).

Per ciò che concerne, invece, la stima del valore di mercato degli *asset* non strategici (beni immobili, partecipazioni e mezzi), appare possibile fare integrale rinvio a quanto già diffusamente illustrato nel precedente capitolo II.

Le stime in merito al possibile valore di realizzo dei vari *asset* aziendali, pertanto, non possono che essere, allo stato attuale, meramente preliminari e largamente orientative.

Con riferimento al ramo magazzino, tenuto conto che – come già rappresentato in sede di relazione ex art. 28 del Decreto – **quest'ultimo ha generato e continua a generare risultati economici decisamente negativi, lo scrivente ritiene di utilità per la procedura la concessione in affitto a terzi di tale ramo d'azienda con la massima indifferibilità, quanto meno sino alla aggiudicazione dell'intero complesso aziendale o di siffatto ramo.**

A tal proposito, si segnala come siano pervenute due manifestazioni d'interesse da parte di due distinti soggetti intenzionati a rilevare in fitto d'azienda il ramo in questione sino all'alienazione.



A tal proposito, lo scrivente richiederà tempestivamente a tali soggetti di formalizzare offerta economica per il fitto d'azienda e contestualmente al professionista incaricato per la perizia, Prof. De Nuccio, di esprimerne un giudizio di congruità.

Di conseguenza, ove almeno una di queste due offerte dovesse risultare congrua, lo scrivente si riserva di presentare ai sensi dell'art. 42 del Decreto **apposita istanza autorizzativa al MIMIT per la concessione del fitto d'azienda**, atteso il carattere di estrema urgenza determinato, come detto, dai risultati economici fortemente negativi che il ramo in azienda in questione sta continuando a generare.

Nella denegata ipotesi in cui il fitto d'azienda non risultasse percorribile, lo scrivente si riserva di interrompere l'attività aziendale di siffatto ramo.

2. LE MODALITA' PER LA DISMISSIONE DEL COMPLESSO AZIENDALE

2.1. IL QUADRO NORMATIVO

Definito il perimetro di massima del Complesso Aziendale destinato alla vendita ed individuato lo schema con cui procedere alla cessione, come rappresentato nel precedente paragrafo, occorre definire le modalità per procedere alla sua dismissione.

Sulla tematica, le norme di legge che regolano la fase esecutiva si limitano a fissare principi e criteri di carattere generale, lasciando ampia libertà al commissario straordinario per quanto riguarda forme ed articolazioni della procedura di vendita. L'art. 62 ("**Alienazione dei beni**") del D.lgs. 270/99 si limita, infatti, a stabilire che:

- a) *"l'alienazione dei beni dell'Impresa insolvente (...) è effettuata con forme adeguate alla natura dei beni e finalizzate al miglior realizzo in conformità ai criteri generali stabiliti dal Ministro delle Attività Produttive" (v. art. 62, comma 1, del Decreto);*
- b) *"la vendita di beni immobili, aziende e rami d'azienda di valore superiore a euro 51.645 è effettuata previo espletamento di idonee forme di pubblicità" (v. art. 62, comma 2, del Decreto);*
- c) *"il valore dei beni è preventivamente determinato da uno o più esperti nominati dal commissario straordinario" (v. art. 62, comma 3, del Decreto).*



Appena più dettagliata è la disciplina contenuta nell'art. 63 del D.Lgs. 270/99 (“**Vendita di aziende in esercizio**”) secondo il quale:

- a) “*per le aziende e i rami di azienda in esercizio la valutazione (degli esperti e non necessariamente anteriore all'avvio della fase di vendita) tiene conto della redditività, anche se negativa, dell'azienda o dei suoi rami al momento della stima e nel biennio successivo” (v. art. 63, comma 1, del Decreto);*
- b) “*l'acquirente deve obbligarsi a proseguire per almeno un biennio le attività imprenditoriali e a mantenere per il medesimo periodo i livelli occupazionali stabiliti all'atto della vendita” (v. art. 63, comma 2, del Decreto);*
- c) “*la scelta dell'acquirente è effettuata tenendo conto, oltre che dall'ammontare del prezzo offerto, dell'affidabilità e del piano di prosecuzione delle attività imprenditoriali da questi presentato, anche con riguardo alla garanzia di mantenimento dei livelli occupazionali” (v. art. 63, comma 3, del Decreto);*
- d) “*nell'ambito delle consultazioni relative al trasferimento d'azienda previste dall'art. 47 della legge 29 dicembre 1990, n. 428, il commissario straordinario, l'acquirente e i rappresentanti dei lavoratori possono convenire (v. quinto comma art. 47 L. 428/90) il trasferimento solo parziale dei lavoratori alle dipendenze dell'acquirente e ulteriori modifiche alle condizioni di lavoro consentite dalle norme vigenti in materia” (v. art. 63, comma 4, del Decreto);*
- e) “*salva diversa convenzione, è esclusa la responsabilità dell'acquirente per i debiti relativi all'esercizio delle aziende cedute, anteriori al trasferimento” (v. art. 63, comma 5, del Decreto).*

Tutto ciò premesso, nei paragrafi che seguono si illustreranno nel dettaglio:

- i principi cui sarà ispirata la procedura di vendita del Complesso Aziendale di Work Service Group e i criteri che saranno seguiti dallo scrivente commissario straordinario nella valutazione delle offerte ricevute;
- le diverse fasi in cui tale procedura di vendita sarà concretamente articolata.



2.2. LINEE GUIDA DELLA PROCEDURA DI VENDITA

La vendita del Complesso Aziendale sarà condotta in modo da garantire la **massima pubblicità e trasparenza** sulla base di apposita procedura ad evidenza pubblica.

Il processo di selezione delle offerte sarà pertanto improntato al principio di competitività e lo scrivente avrà la facoltà di escludere dalla partecipazione alle successive fasi della procedura coloro che abbiano presentato offerte non in linea con i criteri di valutazione stabiliti dai medesimi e approvati dal MIMIT. Nella suddetta ottica della massimizzazione, eventuali dilazioni di pagamento del corrispettivo per la cessione del Complesso Aziendale potranno essere concesse solo se contenute nel tempo ed assistite da idonee garanzie.

Lo scrivente (previa approvazione del MIMIT) valuterà la convenienza delle offerte che verranno sottoposte tenendo conto, oltre che dell'offerta economica, anche dei seguenti ulteriori parametri:

a) caratteristiche industriali e solidità finanziaria del potenziale acquirente.

Al fine di acquisire il maggior numero di informazioni al riguardo si chiederà ai soggetti interessati a rilevare il Complesso Aziendale di Work Service Group di presentare:

- (i) un piano industriale contenente una dettagliata descrizione delle prospettive di rilancio e di sviluppo delle attività oggetto di cessione;
 - (ii) un piano finanziario che evidenzi la disponibilità da parte del potenziale acquirente di mezzi finanziari adeguati a sostenere il piano industriale di cui *supra*;
- b) conservazione da parte del potenziale acquirente dell'integrità e dell'omogeneità dell'attività oggetto di cessione nonché delle sinergie operative e commerciali esistenti;
- c) garanzie prestate dal potenziale acquirente con riferimento alla prosecuzione delle attività imprenditoriali ed al mantenimento dei livelli occupazionali. In ottemperanza alle disposizioni di legge sopra citate, ai potenziali acquirenti verrà infatti richiesta l'assunzione di un espresso impegno, sostenuto da idonee garanzie accessorie, a proseguire l'attività imprenditoriale per almeno due anni e a mantenere per il medesimo



periodo i livelli occupazionali stabiliti nell'atto di vendita (v. art. 63, comma 3, D.Lgs 270/99);

- d) garanzie prestate dal potenziale acquirente con riferimento al pagamento del prezzo di acquisto e al rispetto degli impegni assunti.

Verranno messi a disposizione dei soggetti che manifesteranno interesse all'acquisto del Complesso Aziendale di Work Service Group i dati e le informazioni più significative sulla storia, l'attività e la struttura di tale complesso attraverso adeguato *Information Memorandum*, ampliabile attraverso l'accesso ad una *Data Room* virtuale (i.e: consultabile da *web* attraverso codici di accesso personalizzati) e fisica (presso la sede sociale). Trattandosi di informazioni riservate e particolarmente sensibili, a **tutela della riservatezza delle stesse informazioni**, sarà richiesto a tali soggetti di sottoscrivere un impegno di riservatezza avente ad oggetto tutte le informazioni da essi acquisite nel corso della fase di selezione delle offerte.

2.3. DESCRIZIONE DELLE FASI IN CUI SI ARTICOLERÀ LA PROCEDURA DI VENDITA

Al fine di ottimizzare e accelerare il processo di vendita si propone il ricorso ad un *iter* procedurale di cessione in linea con gli *standard* nazionali ed internazionali normalmente adottati in similari operazioni di *Merger & Acquisition*. In particolare, si intende avviare una procedura di cessione che rilevi primariamente, attraverso l'invito a manifestare interesse, i potenziali interessati sul mercato, per poi fornire indistintamente le medesime adeguate informazioni ed opportunità in fase di *due diligence*, incentrata sull'accesso ad una *Data Room* virtuale e fisica, per addivenire ad un'offerta vincolante.

Tale procedura, salvo quanto si dirà al successivo punto, può essere dettagliata come segue:

1. pubblicazione dell'Invito a Manifestare Interesse;
2. ricezione e valutazione delle manifestazioni di interesse pervenute e quindi, per decisione del commissario estesa al comitato di sorveglianza ed al MIMIT, valutati tutti gli aspetti, ammissione o meno degli stessi manifestanti alla successiva fase;



3. invio ai soggetti ammessi alla procedura di offerta irrevocabile (ed eventuale futura Gara, secondo le determinazioni formulate dal MIMIT) dei seguenti documenti:
 - i. capitolato descrittivo delle varie fasi della procedura di vendita (il “**Disciplinare di Gara**”);
 - ii. Impegno di Riservatezza. La sottoscrizione dell’Impegno di Riservatezza costituisce condizione imprescindibile per l’ammissione alle successive fasi della procedura di vendita;
4. invio ai soggetti che abbiano sottoscritto l’impegno di Riservatezza di un documento informativo (c.d. “**Information Memorandum**”), contenente i dati e le informazioni più significative circa la storia, l’attività e la struttura del complesso aziendale oggetto di vendita. Contestuale invito alla presentazione di offerte preliminari non vincolanti basate sulle informazioni contenute nell’*Information Memorandum*. Tali offerte dovranno, tra l’altro, fornire una prima indicazione circa:
 - i. eventuali modifiche al perimetro aziendale;
 - ii. il prezzo offerto in numerario e le modalità di pagamento dello stesso;
 - iii. documenti attestanti la solidità finanziaria dell’offerente;
 - iv. il programma di sviluppo e di rilancio del Complesso Aziendale, oggetto dell’offerta che l’offerente intende perseguire;
 - v. i livelli occupazionali che l’offerente intende mantenere nel biennio successivo all’eventuale acquisto del Complesso Aziendale oggetto dell’offerta.

Sarà facoltà dello scrivente omettere tale eventuale invito alla presentazione di offerte preliminari ovvero limitare tale invito a solo alcune delle indicazioni sopra elencate. Tale fase potrebbe essere anche saltata passando direttamente alla successiva fase 10) previa contestuale definizione della successiva fase 8);

5. esame delle offerte preliminari. L’esame delle offerte preliminari (ove richiesto) avrà ad oggetto, non solo il contenuto economico dell’offerta, ma anche gli ulteriori elementi sopra indicati *sub* 4 (ii), (iii), (iv) e (v);



6. invio ai soggetti ammessi alla fase successiva della comunicazione di ammissione alla *Data Room* del relativo regolamento e di un elenco dei documenti che verranno resi disponibili in tale sede;
7. espletamento dell'attività di *due diligence* da parte dei potenziali acquirenti;
8. stesura e presentazione ai potenziali acquirenti di una bozza *standard* del contratto di cessione del Complesso Aziendale oggetto di offerta preliminare e predisposizione del testo definitivo del contratto di cessione del Complesso Aziendale da porre alla base della richiesta di presentazione delle offerte vincolanti;
9. invito alla presentazione delle offerte definitive e vincolanti. Tali offerte dovranno, tra l'altro:
 - a) indicare il prezzo offerto per l'acquisto e le relative modalità di pagamento e garanzie;
 - b) essere corredate da:
 - i. un piano industriale contenente una dettagliata descrizione delle prospettive di rilancio e di sviluppo delle attività oggetto di cessione;
 - ii. un piano finanziario che evidenzi la disponibilità da parte del potenziale acquirente di mezzi adeguati a sostenere il piano industriale di cui *sub* (i);
 - c) contenere l'espresso impegno dell'offerente a:
 - i. proseguire per almeno un biennio le attività imprenditoriali;
 - ii. mantenere per il medesimo periodo determinati livelli occupazionali;
 - iii. stipulare il contratto di cessione del Complesso Aziendale cui l'offerta si riferisce nel testo inviato dal Commissario.

In sede di presentazione dell'offerta definitiva ciascuno dei potenziali acquirenti dovrà altresì costituire apposita cauzione a garanzia della serietà dell'offerta formulata; cauzione che verrà ovviamente restituita al termine della gara in caso di mancata aggiudicazione della stessa;

- 11. esame delle offerte definitive alla luce dei criteri di valutazione sinteticamente esposti al precedente punto;
- 12. eventuale avvio di una fase di rilancio sul prezzo;



13. aggiudicazione della gara e sottoscrizione del contratto di cessione del Complesso Aziendale, da parte del commissario straordinario e del soggetto che sia risultato aggiudicatario. La sottoscrizione del contratto di cessione del Complesso Aziendale dovrà essere previamente autorizzata dal MIMIT, sentito il comitato di sorveglianza e sarà ovviamente preceduta dall'esperimento di tutte le procedure di consultazione sindacale previste dall'art. 47 della L. 29 dicembre 1990, n. 428, che lo scrivente provvederà ad avviare nei termini di legge. In tale sede le parti interessate potranno tra l'altro convenire, ai sensi dei commi 4 e 5 dell'art. 63 del Decreto, nonché del quinto comma dell'art. 47 della Legge 428 del 1990, il trasferimento solo parziale dei lavoratori alle dipendenze dell'acquirente ed eventuali ulteriori modifiche alle condizioni di lavoro nei limiti di quanto consentito dalla legge, nonché individuare le più opportune soluzioni per garantire ai lavoratori il soddisfacimento dei crediti da essi maturati sino alla data di sottoscrizione del contratto di cessione del Complesso Aziendale, ivi incluso il credito per il trattamento di fine rapporto maturato sino alla data di apertura della procedura di amministrazione straordinaria.

3. LE MANIFESTAZIONI D'INTERESSE PERVENUTE

Lo scrivente commissario straordinario, come già evidenziato in sede di Relazione ex art. 28 D.Lgs. 270/99 ed anche in sede di integrazione a tale relazione, non ha ancora ricevuto offerte vere e proprie, ove per offerta si intenda una manifestazione di interesse accompagnata da una quantificazione economica, ma – dopo l'apertura della procedura c.d. “di osservazione” – sono pervenute alcune manifestazioni di interesse “generiche” all'acquisto sia di un singolo ramo che dell'intero complesso aziendale nonché al fitto dei medesimi e/o di uno di essi sino alla effettiva conclusione della procedura di vendita.



4. ONERI DELLA PROCEDURA

L'art. 56 del D.Lgs. n. 270/1999 prevede che il programma del commissario straordinario dia indicazioni sui “*costi generali e specifici complessivamente stimati per l’attuazione della procedura*”.

In parte, tali oneri sono stati indicati nella parte terza che riportava nel dettaglio il conto economico previsionale della Procedura.

Anche alla luce degli altri oneri che verosimilmente dovranno sostenersi, si può ritenere che i costi di Procedura, siano allo stato sommariamente stimabili in Euro 700.000 oltre al compenso del commissario straordinario che verrà determinato dal MIMIT al momento di cessazione dell’esercizio d’impresa ex art. 73 del Decreto.

Oneri della procedura	
Coadiutore verifica del passivo	150.000
Consulenza contabile e amministrativa	200.000
Legali recupero crediti	100.000
Advisor legale procedure di vendita	100.000
Tecnici periti ed estimatori	150.000
Totale	700.000

5. LE PREVISIONI DI SODDISFACIMENTO DEI CREDITORI

Non è agevole, allo stato attuale, pervenire ad una previsione attendibile circa il grado di soddisfacimento dei creditori della Work Service Group.

Infatti, l’accertamento dello stato passivo non è ancora iniziato (la data per la prima udienza per l’esame delle domande tempestive fissata inizialmente per il 30.01.2024 è stata, poi, differita, al 13.03.2024) e pertanto lo scrivente, allo stato, non è ancora in grado di conoscere con certezza quale sia l’effettivo ammontare della passività che dovranno essere soddisfatte nell’ambito della Procedura.

Le domande tempestive pervenute e da esaminare sono 238 per un importo complessivo di **€. 16.607.328,42, di cui €. 3.114.854,25 in prededuzione, €. 9.065.876,58 in privilegio, €. 4.426.597,5 in chirografo.**

Richiamando quanto già esposto dallo scrivente nella precedente Relazione ex art. 28 del Decreto, si ricorda tuttavia che **i debiti della società, accertati sulla base dell’esame delle scritture contabili, ammontavano al 31.08.2023 a complessivi Euro 41.972.662**, così suddivisibili:

- crediti privilegiati, per Euro 22.862.934;



- crediti chirografari, per Euro 19.109.728.

La stima delle prospettive di soddisfacimento dei creditori è, inoltre, resa ulteriormente difficoltosa dall'**incertezza** circa i **valori di realizzo del Complesso Aziendale e degli asset non strategici a realizzabilità autonoma**. Le perizie di stima del valore del complesso aziendale e degli *asset* non strategici (i.e. beni immobili, partecipazioni e mezzi) previste dall'art. 62 del Decreto, saranno infatti perfezionate soltanto successivamente all'autorizzazione del presente Programma, ad eccezione della perizia di stima del capannone industriale sito in Giavera del Montello, a cui l'Arch. Marchi ha attribuito un valore di mercato pari a complessivi Euro 2.290.000,00 ed un valore di pronto realizzo pari a complessivi Euro 1.946.400,00.

Conseguentemente, le **previsioni** che si formulano in questa sede, con esclusione del predetto capannone industriale sito in Giavera del Montello, si basano **su stime provvisorie di primo orientamento** compiute dallo scrivente ed ovviamente destinate ad essere definite in modo più preciso ed attendibile soltanto successivamente alla ricezione della rispettiva puntuale perizia di stima.

Pur non essendo questa la sede per l'effettuazione di compiute valutazioni degli *asset* aziendali, si intende tuttavia in questa sede proporre qualche riflessione dello scrivente Commissario Straordinario.

Si è dunque provveduto a stimare separatamente:

- a) un primo valore di presumibile realizzo del Complesso Aziendale, in funzione dei valori prospettici individuati nel Piano economico-finanziario illustrato nella parte terza;
- b) un valore indicativo di presumibile realizzo delle attività già riepilogate nella Relazione ex art. 28 del Decreto e non ricomprese nel Complesso Aziendale (principalmente immobili non strategici, mezzi, partecipazioni e crediti);

In relazione al punto sub a), ovvero al presumibile realizzo del Complesso Aziendale, si è impostata una prima valutazione considerando i valori economici previsionali per il 2024 (valori e composizione del fatturato per area di *business* e EBITDA complessivo), con riferimento allo scenario previsionale cui si è fatto riferimento nei precedenti paragrafi, e proceduto ad una prima sommaria stima attraverso il criterio dei multipli di mercato di aziende comparabili.



Come noto, i metodi dei multipli di mercato, nelle loro formulazioni più diffuse, si fondano sull'individuazione di regolarità statistiche tra prezzi effettivamente praticati per aziende, rami d'azienda e partecipazioni societarie, ed alcune grandezze contabili espressive della profittabilità aziendale, quali ad esempio l'utile netto, il reddito operativo o l'EBITDA.

Nel caso di specie si è utilizzato l'EBITDA prospettico al 31.12.2024, come precedentemente stimato nello scenario del Piano economico-finanziario per il periodo gennaio - dicembre 2024 (cfr. precedente par. 7.1-Parte III), pari ad Euro 1.019.793, di cui Euro 567.141 relativamente al ramo d'azienda Trasporti ed Euro 452.652 relativamente al ramo d'azienda *Handling*. Si ritiene, invero, che per effetto dei risultati economici negativi che sta continuando a registrare, il valore di mercato del ramo d'azienda del Magazzino di Padova sia pressoché nullo.

Il valore così definito, nell'applicazione del metodo dei multipli, deve essere moltiplicato per un valore medio di mercato (multiplo EV/Ebitda) derivante dall'analisi di operazioni similari concluse da società comparabili.

Nel caso di WSG, sono state considerate le due diverse aree di attività sviluppate e che si assume genereranno risultati economici positivi nel 2024 (i.e. Trasporti e *Handling*) e il peso delle stesse nei risultati complessivi aziendali.

Tramite i dati raccolti nella primaria banca dati "*Damodaran*", normalmente utilizzata per analisi valutative similari, sono stati individuati i multipli per le due seguenti aree di *business*:

- *Transportation* (corrispondente al ramo d'azienda Trasporti);
- *Packaging & Container* (corrispondente al ramo d'azienda *Handling*).

Tali aree risultano in linea con i segmenti di *business* di WSG, come tra l'altro confermato dall'analisi del sottoscritto circa la composizione del *panel* utilizzato dalla banca dati Damodaran al fine della individuazione dei multipli di stima, comprendente alcuni dei principali *competitor* della Società, di cui già alla precedente Relazione ex art. 28 del D.Lgs. 270/99 dello scrivente.

La tabella seguente riepiloga i valori del multiplo EV/Ebitda individuati sulla base di un *panel* costituito da tutte le imprese europee con Ebitda positivo (tale ultima assunzione appare rilevante al fine di non inficiare il *panel* di comparazione con valori negativi e *outlier*).



EV/EBITDA	
Trucking	8,06
Packaging & Container	7,25

Fonte: Damodaran

Tenuto conto delle richiamate proiezioni specifiche relative all'Ebitda prospettico per singola area di attività, si è proceduto ad applicare il rispettivo multiplo di mercato, per come precedentemente individuato, potendosi determinare quanto segue:

Il valore del Complesso Aziendale (esclusi gli asset non strategici)	
Ebitda 2024 (E)-Trasporti	567.141
EV/EBITDA Trucking	8,06
EV-Trasporti	4.571.156
Ebitda 2024 (E)-Handling	452.652
EV/EBITDA Packaging & Container	7,25
EV-Handling	3.281.727

Posto ciò, tale valore è stato abbattuto del 20% sia per ragioni prudenziali che per riflettere le tipiche dinamiche tipiche delle cessioni di complessi aziendali disposte nell'ambito di procedure concorsuali (quali l'amministrazione straordinaria ex D.Lgs. n. 270/1999).

Si ritiene dunque, in via di prima e larga approssimazione, che il **valore di cessione dell'azienda (esclusi i valori degli asset non strategici)** possa trovarsi **nell'intorno di Euro 6,3 milioni**, come di seguito riepilogato.

Il valore del Complesso Aziendale (esclusi gli asset non strategici)	
Ebitda 2024 (E)-Trasporti	567.141
EV/EBITDA Trucking	8,06
EV-Trasporti	4.571.156
Ebitda 2024 (E)-Handling	452.652
EV/EBITDA Packaging & Container	7,25
EV-Handling	3.281.727
Abbattimento (20%)	-1.570.577
EV COMPLESSIVO rettificato	6.282.307

In relazione al punto sub b), vanno considerati i valori relativi a:

- i beni immobili non strategici;
- i mezzi di proprietà della WSG;
- le partecipazioni detenute dalla Società;
- i crediti.



Per ciò che concerne il valore di presumibile realizzo dei beni immobili non strategici, in attesa che i periti che verranno incaricati dalla Procedura rilascino le proprie perizie di stima definitive e necessarie ai sensi del Decreto, e nel richiamare integralmente quanto già evidenziato dallo scrivente nella Relazione ex art. 28 del Decreto (par. 2.1-Parte II), lo stesso può essere fatto pari a complessivi Euro 3,3 milioni circa.

Con riferimento, poi, ai mezzi di proprietà della WSG, dovendosi anche in tale circostanza attendere le risultanze di stima del perito incaricato dalla Procedura, è possibile stimare il rispettivo valore di realizzo in misura pari a complessivi Euro 0,3 milioni.

Relativamente, invece, alle partecipazioni che la WSG detiene nel capitale delle già richiamate:

- Autotrasporti Gagno S.r.l., per un valore nominale di Euro 50.000 e pari al 50% del capitale;
- Formitalia S.r.l. in liquidazione, per un valore nominale di Euro 35.000 e pari al 70% del capitale;
- Biciclette Dynatek S.r.l., per un valore nominale di Euro 1.000 e pari al 10% del capitale;
- Divisione Immobiliare S.r.l., per un valore nominale di Euro 50.000 e pari al 100% del capitale.

È anzitutto possibile ribadire come, con la sola eccezione della partecipazione in Biciclette Dynatek S.r.l., il rispettivo valore contabile – che si ritiene possa ragionevolmente approssimare anche il valore di mercato – sia pari a zero.

Ciò, in considerazione delle seguenti fattispecie:

- la Autotrasporti Gagno S.r.l., come già anticipato, ha presentato ricorso ex art. 81 e ss. del Decreto per la dichiarazione dello stato d'insolvenza e per l'estensione della procedura di amministrazione straordinaria;
- la Formitalia S.r.l. in liquidazione risulta aver interrotto lo svolgimento della propria attività e risulta essere stata posta in liquidazione volontaria;
- la Divisione Immobiliare S.r.l., nella realtà dei fatti, non ha mai iniziato la propria attività e la WSG non ha mai versato alcuna parte del capitale sociale sottoscritto.



Con riferimento, invece, alla partecipazione detenuta nella Biciclette Dynatek S.r.l. – pur dovendosi attendere le risultanze della perizia di stima del professionista che verrà incaricato dalla Procedura – si evidenzia come, sebbene la stessa possa in astratto essere suscettibile di autonomo valore di realizzo, appare ragionevole che lo stesso sia risibile (se non addirittura nullo); trattandosi, peraltro, di una partecipazione di minoranza in una s.r.l. con una compagine sociale ristretta e, pertanto, di non agevolissima commerciabilità sul mercato.

Con riguardo ai crediti, infine, facendo integrale rinvio a quanto già evidenziato dallo scrivente nella relazione ex art. 28 del Decreto, e dovendosi necessariamente attendere le verifiche di effettiva esistenza ed esigibilità delle poste che lo scrivente Commissario sarà chiamato ad effettuare, è possibile in questa sede stimarne il rispettivo valore di presumibile realizzo in misura pari a complessivi Euro 4,7 milioni circa.

Sulla base di tali prime orientative indicazioni, il valore dell'attivo realizzabile dalla Procedura (sia dal Complesso Aziendale che dagli altri asset non strategici) è stimabile in misura pari ad Euro 14,6 milioni circa.

Considerati i valori delle domande di ammissione pervenute sino alla data odierna – sebbene sia necessario attendere gli esiti della rispettiva udienza di verifica nonché eventuali domande tardive che dovranno pervenire – e tenuto altresì conto dei presumibili debiti in prededuzione (compresi i compensi per il Commissario Straordinario) stimabili nell'ordine di Euro 1.500.000, **la procedura sarebbe – allo stato – in grado di soddisfare, oltre l'integrale importo delle spese di giustizia, la totalità dei creditori prededucibili e la totalità dei creditori privilegiati e i creditori chirografari in misura prossima al 20%.**

Si ribadisce come la presente simulazione previsionale in ordine alla soddisfazione dei creditori assuma allo stato un carattere prettamente indicativo e si basi sulle previsioni economico-finanziarie e sulle stime del valore degli *assets* che, allo stato attuale e sulle informazioni attualmente in possesso dello scrivente, si ritengono ragionevoli.

Naturalmente, per quanto tali previsioni siano state formulate con ragionevole prudenza, esse scontano l'ineliminabile rilevante grado di aleatorietà che caratterizza le prospettive aziendali.

..*



Si ritiene con quanto sopra di aver adempiuto agli obblighi previsti dall'art. 54 D.Lgs. n. 270/1999 in merito alla predisposizione del Programma di esecuzione della presente procedura.

Salvezze illimitate.

Roma, 12 febbraio 2024

In fede

Il Commissario Straordinario

Prof.  Francesco Grieco

