

condizionatamente all'emissione della sentenza di omologazione e previa compensazione delle partite reciprocamente dovute (ove esistenti).

A motivo della prevista cessione d'azienda, la proponente qualifica il piano come continuità indiretta ai sensi dell'art. 84 co. 4 CCII. In particolare, la continuità si qualifica per "ripresa dell'attività", essendo completamente inattiva, sia nel core business dell'attività di somministrazione del lavoro e HR (che non è oggetto di ripresa), sia nell'attività dichiaratamente residuale della logistica, almeno a partire dalla metà del 2021, se non prima.

L'indebitamento complessivo della società – comprensivo degli oneri prededucibili – è pari a € 16.479.455 (pag. 56 della domanda e pagine 125 e 126 dell'attestazione), di cui 0,505 milioni di euro per spese prededucibili, 14,225 milioni di euro per debiti privilegiati, 1,748 milioni di euro per debiti chirografari.

Composizione del passivo	Euro
Spese di procedura	220.000
Professionisti (75%)	235.595
Contingency	50.000
Totale Prededuazione	505.595
Debiti per TFR a fondi pensione	1.617
Debiti verso fornitori privilegiati (comprensivo dell'IVA di rival:	75.253
Debiti verso l'Erario	5.894.694
Debiti verso i Comuni	58.378
Debiti verso Enti Previdenziali	5.197.017
Debiti verso dipendenti	63.997
Fondo rischi dipendenti	382.632
Fondo rischi vertenze privilegiato	547.963
Fondo rischi interessi su debiti privilegiati	534.969
Fondo rischi privilegiato generico	1.390.000
Debiti per assistenza professionale nella presente procedura	78.531,50
Totale Debiti Privilegiati	14.225.051
Debiti per TFM	76.658
Debiti verso banche	60.671
Debiti verso fornitori (comprensivo di IVA di rivalsa al chirogra	115.846
Debiti verso l'Erario	2.383
Debiti verso Agenzia Entrate Riscossione	252.250
Debiti verso Comuni	21.864
Debiti verso Enti Previdenziali	117.797
Altri debiti chirografari	450.301
Fondo rischi vertenze chirografario	250.041
Fondo interessi di mora fornitori	61.000
Fondo rischi chirografario generico	340.000
Totale Debiti Chirografari	1.748.810
Totale Passivo concorsuale	16.479.455

Il piano è a servizio della seguente proposta concordataria:

- pagamento delle spese di ristrutturazione (i.e. spese di giustizia, onorari dei professionisti che hanno assistito la Società in procedura con limitazione della prededuzione al 75% del credito concordato e pattuito, fondo per spese ed oneri) in misura integrale ed entro 30 giorni dalla Sentenza di Omologazione;
- pagamento integrale dei creditori privilegiati generali ex art. 2751-bis, n. 1, 2 e 5 c.c., capienti nello scenario liquidativo, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione;
- pagamento integrale dei creditori privilegiati ex art. 2753 c.c., limitatamente alla porzione capiente nello scenario liquidativo, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione; La suddivisione dei restanti creditori in n. 8 classi, di cui le classi nn. 1 e 2 di creditori privilegiati degradati al chirografo, le classi dalla nn. 3 alla n. 7 di creditori chirografari, la n. 8 degli amministratori che hanno espresso rinuncia al credito ai soli fini del buon esito della procedura in esame.

In particolare:

- Classe 1: inclusiva dei creditori privilegiati ex art. 2753 c.c. (nei limiti della porzione del credito incapiente nell'alternativo scenario liquidatorio e, dunque, degradati ai sensi per gli effetti dell'art. 84, co. 5, CCII) soddisfatti nella misura del 5%, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione;
- Classe 2: inclusiva dei creditori privilegiati ex art. 2754 c.c. (integralmente incapienti nell'alternativo scenario liquidatorio e dunque degradati ai sensi per gli effetti dell'art. 84, co. 5, CCII) soddisfatti nella misura del 5%, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione;
- Classe 3: inclusiva dei creditori privilegiati ex artt. 2752 c.c. e 2758 c.c. (integralmente incapienti nell'alternativo scenario liquidatorio e dunque degradati ai sensi per gli effetti dell'art. 84, co. 5, CCII e ex art. 88 CCII) soddisfatti nella misura del 5%, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione;
- Classe 4: inclusiva dei creditori privilegiati generali ex artt. 2752, co. 4 c.c., c.c. (integralmente incapienti nell'alternativo scenario liquidatorio e dunque degradati ai sensi per gli effetti dell'art. 84, co. 5, CCII) soddisfatti nella misura del 5%, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione;
- Classe 5: inclusiva del creditore privilegiato speciale ex art. 2764 c.c. e dei creditori privilegiati speciali ex art.2758, co. 2 c.c.(integralmente incapienti nell'alternativo scenario liquidatorio e dunque degradati ai sensi per gli effetti dell'art. 84,co. 5, CCII e ex art. 88 CCII) soddisfatti nella misura del 5%, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione;
- Classe 6:inclusiva dei creditori chirografari ab origine, soddisfatti nella misura del 5%, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione;
- Classe 7: inclusiva dei creditori riconducibili a “imprese minori”(cfr. art. 85 CCII) soddisfatti nella misura del 5%, entro 60 giorni dalla Sentenza di Omologazione;

➤ Classe 8: inclusiva dei creditori e che hanno espresso una rinuncia alle proprie esposizioni ai fini ed a condizione del buon esito della presente procedura.

2. Concordato in continuità.

2.1. Tipologie possibili di concordato in continuità aziendale sono la “prosecuzione dell’attività d’impresa da parte dell’imprenditore che ha presentato la domanda di concordato” (c. diretta) o “la gestione dell’azienda in esercizio o la ripresa dell’attività da parte di soggetto diverso dal debitore”, mediante cessione, conferimento in società o affitto d’azienda o a qualunque altro titolo (c. indiretta).

Colmando una lacuna dell’art. 186-bis l.f., l’art. 84 CCII riconosce la continuità aziendale non soltanto in caso di prosecuzione dell’impresa, e cioè di “un’azienda in esercizio” al momento della presentazione della domanda e anche a seguito dell’esecuzione (cfr. Cass. 15.6.2023 n. 17092), ma anche in caso di “ripresa dell’attività” cessata da parte di un soggetto diverso dal debitore.

La norma non ancora la “ripresa”, ai fini della continuità aziendale, a un rigido parametro temporale (“entro e non oltre”) legato alla cessazione dell’attività. Ciò non toglie che un limite implicito e non equivoco sussista, poiché è caratteristica essenziale del concordato in continuità di servire alla “conservazione dei valori aziendali”, intesi in senso ampio (patrimonio, avviamento ecc.), oltre a preservare posti di lavoro “nella misura possibile” (art. 84 co. 2), tanto che l’art. 47 co. 1 lett. b) prevede l’inammissibilità della domanda nel caso di manifesta non idoneità del piano (oltre che alla soddisfazione dei creditori, come proposta, anche) “alla conservazione dei valori aziendali”.

Il criterio paralizza i piani concordatari presentati in continuità dai quali risulti, in modo manifesto, l’assenza di prospettive di risanamento e riequilibrio finanziario-patrimoniale dell’impresa o che la prosecuzione dell’attività implicherebbe nell’orizzonte del piano flussi di cassa di segno negativo, con conseguente dissipazione di risorse.

Rispetto a un’attività cessata, il criterio della “conservazione dei valori aziendali” s’arricchisce di una sfumatura nuova, poiché è lecito attendersi secondo un canone di normalità che la cessazione dell’attività comporti dispersione degli elementi aziendali e dell’avviamento in particolare, tanto più quanto maggiore è l’intervallo temporale tra la cessazione e la supposta “ripresa”. Pertanto, la presentazione di un concordato per la ripresa dell’attività richiede che l’impresa cessata conservi una “riserva di valore” latente negli elementi aziendali ancora esistenti e di cui è prevista la cessione o affitto, tale da consentire come effetto della “ripresa” – in termini effettivi e non di semplice facciata – la conservazione dei valori aziendali, il mantenimento “per quanto possibile” dei posti di lavoro, il

sorti prima dell'efficacia della cessione, oneri e obblighi di natura previdenziale, tributaria, assicurativa e i rapporti giuridici anche processuali derivanti da contenziosi con terzi, comunque connessi all'azienda (doc. 18-A).

Elementi estranei al patrimonio della Proponente ma contemplati come supporto indispensabile alla c.d. ripresa dell'attività sono due contratti di appalto di servizi attualmente in corso con aventi a oggetto i servizi di "smistamento, facchinaggio, movimentazioni di merce e attività accessorie" relativi ai siti di Landriano (PV) e Castel San Giovanni (PC), quest'ultimo ancora in fase di aggiudicazione. Con separata lettera d'impegno (doc. 18-B), impegnata a "stipulare con o qualsivoglia soggetto che risulterà aggiudicatario dell'azienda a valle dello svolgimento delle procedure competitive ex art. 91 CCII, uno o più contratti di subappalto [...] aventi ad oggetto lo svolgimento di parte delle prestazioni previste dai Contratti, a valle ed a condizione del perfezionamento del relativo contratto di compravendita della predetta azienda (il "Supporto").

Oltre ai contratti, è previsto "il collegato trasferimento alla stessa Smart Rent di circa 54 dipendenti attualmente occupati presso per l'esecuzione delle due commesse in subappalto sopra citate. Il punto è trattato nel piano (pag. 83) e sia pur incidentalmente nella presentazione allegata all'impegno (doc. 18-B, pag. 6), ove si dà atto che "le attività impiegano circa 54 persone", ma non c'è un impegno espresso a trasferire i contratti di lavoro a a "qualsivoglia soggetto che risulterà aggiudicatario".

A verbale di udienza 25.7.2024, la Proponente ha dato atto che i n. 54 dipendenti verranno distaccati per l'esecuzione del subappalto affidato alla newco, pur restando a tutti gli effetti alle dipendenze di

2.3. Degli elementi che l'offerta irrevocabile indica appartenere a l'unico che abbia concreta esistenza e riconoscibilità è il marchio per il quale la società ha depositato, come da report dello (dep. C.G. 23.7.2024), due domande di marchio italiano e quattro domande di marchio europeo, almeno una delle quali (una delle due italiane) conclusasi con la registrazione senza opposizioni.

Tuttavia, come si legge nel report, la registrazione riguarda le classi di marchio relative a software e banche dati (classe 9), gestione delle risorse umane e consulenze per il reclutamento di personale anche interinale (classe 35), formazione delle risorse umane, orientamento e formazione professionale (classe 41) e in alcun modo considerano logistica e/o trasporti, che è l'oggetto della impresa che la Proponente vorrebbe riattivare per dare al concordato parvenza di continuità. Pertanto, il marchio registrato non soltanto non è sufficiente a dare vita a "un complesso di beni organizzato", ma non è neppure destinato a un'impresa operante nel settore logistica e trasporti.

2.4. A seguito della scissione del Ramo Logistica (dal Ramo Somministrazione di lavoro (ora) i ricavi per servizi – compresa la logistica – risultano sostanzialmente residuali.

Pertanto, anche l'uso della denominazione er contrassegnare di fatto tali servizi è marginale e, soprattutto, molto risalente nel tempo, visto che per ammissione della stessa Proponente gli ultimi sparuti ricavi rivenienti da servizi di logistica risalgono al 2021 e che la relazione del dott (doc. 29) afferma, e non v'è ragione di disattendere tale opinione, che il marchio on è “utilizzato da un tempo considerevole, vale a dire quantomeno dall' immediato periodo pre-pandemico così come dimostrato dai dati di bilancio” (pag. 7), quindi da fine 2019 inizio 2020.

Quale sia l'effettiva residua valenza operativa del marchio , per contrassegnare i servizi che la newco dovrebbe esercitare risulta in modo esemplare dal passaggio della relazione del dott che sottolinea la forte depressione (*recte* azzeramento) del valore del marchio “a causa della sostanziale inattività del medesimo” e giudica “non significative” per la determinazione del valore le “dinamiche passate” (pag. 8).

Degno di nota è che il marchio, integralmente azzerato in uno scenario liquidatorio (come da attestazione, doc. 21, pag. 146 di 167 del file), continua a valere 0 e a non portare alcun contributo alla valorizzazione dell'azienda anche nello scenario di supposta “ripresa” dell'attività. Infatti, si legge in termini non equivoci nella relazione del dott che il marchio è “privo di valore intrinseco” (pag. 8, per un *lapsus calami* si legge “valore interseco”) e che “il valore dell'Azienda oggetto di cessione risulta direttamente proporzionale al solo valore della finanza esterna, da intendersi in termini di valore di terziarizzazione delle commesse da parte di e cioè come “valore attuale dei flussi di cassa che, sulla base delle commesse ad oggi oggetto di terziarizzazione, è possibile prevedere” (pag. 8). Ancora, il valore del ramo d'azienda è “indubbiamente riconducibile alla [sola] remuneratività derivante dai contratti acquisiti in subappalto” (pag. 10-11) ed è determinato in misura pari al cash flow delle due commesse che 'è impegnata a subappaltare (Landriano e San Giovanni), stimato in 146 mila euro, arrotondati a 150 mila, che è precisamente la somma oggetto dell'Offerta irrevocabile di

Nell'attestazione (pag. 146) il marchio viene valorizzato nello scenario concordatario per 150 mila euro, ma è una valutazione poco sorvegliata e disattenta, visto che la relazione del dott che pure l'attestatore ha tenuto presente, ha imputato con chiarezza il contributo non a al marchio di cui è prevista la cessione, ma alle sole commesse che impegnata a concedere.

Nella relazione del dott si legge anche – e quest'affermazione parrebbe attenuare la portata e conclusione della prima – che il marchio “non è che un veicolo/collettore (privo di

valore intrinseco) per acquisire risorse per il buon fine del concordato” (pag. 8), ma la correzione di tiro è smentita dall’evidenza.

Il marchio non serve ad acquisire commesse dal socio di controllo potrebbe teoricamente esercitare qualche attrattiva sul mercato, ma la newco non ha personale e risorse per svolgere commesse diverse da quelle assegnate da . In particolare, la newco mancherebbe perfino delle risorse umane per i servizi amministrativi interni (segreteria, contabilità ecc.), né potrebbe acquisire altre commesse a risorse invariate, visto che i n. 32+22 dipendenti destinati da sono – come da verbale di udienza – in regime di distacco, pertanto messi a disposizione della newco “temporaneamente” e “per l’esecuzione di una determinata attività lavorativa” (art. 30 co. 1 d.lgs. 10.9.2003 n. 276) e senza che si verifichi alcun mutamento nella titolarità del rapporto di lavoro, che resta in testa al distaccante, cioè

l quale “rimane responsabile del trattamento economico e normativo a favore del lavoratore” (art. 30 co. 2 d.lgs. 276/03), con la conseguenza che la newco non potrebbe adibire il personale distaccato a nuove commesse assegnate in ipotesi da terzi, tanto meno dopo l’esaurimento dei contratti in subappalto, che determina la fine del distacco. Anche dal punto di vista finanziario, le due commesse non appaiono un volano in grado di assecondare la ripartenza dell’impresa, visto che i flussi di cassa attualizzati sono sostanzialmente tutti destinati all’esecuzione del concordato e non ad alimentare la continuità. In sostanza, secondo il business plan, la newco dovrebbe funzionare come una società mono-cliente, dove cliente è appunto il socio di controllo e, come ha detto efficacemente il C.G. a verbale, “non è dato sapere se per l’esercizio dell’attività sono necessari cespiti. Se fossero necessari non sarebbero cespiti di .”

Il marchio è dunque *ictu oculi* inutile rispetto al business plan e si presenta come una semplice aggiunta posticcia ai subappalti concessi da per creare una parvenza di ripresa dell’attività imputabile a . Inoltre, a ben vedere, è la stessa “ripresa dell’attività” a risultare oltre che di respiro corto, in assenza di personale e risorse, perfino superflua per l’esecuzione del piano, visto che il § 3.1. dell’Offerta precisa che “il Prezzo è fisso e non riducibile neppure nel caso in cui i Contratti subissero variazioni anche riconducibili a scelte dei committenti dei Contratti, con la conseguenza che esonera sin d’ora da ogni e qualsivoglia responsabilità rispetto, tra l’altro, il perfezionamento dei Contratti di Subappalto”. Pertanto, la Proponente avrebbe diritto a pretendere la somma di 150 mila euro anche, se per ipotesi, la newco restasse inattiva, perché i subappalti non sono stati per qualunque motivo stipulati.

L’attestazione coglie bene il punto, osservando che “il progetto di risanamento di non si fonda sui flussi di cassa ottenibili dalla gestione e dalla prosecuzione aziendale. Parimenti, non è previsto il pagamento del prezzo di acquisto dell’azienda con impiego dei flussi

generabili dalla continuità aziendale [...] Non è quindi previsto un soddisfacimento dei creditori tramite i flussi di cassa rinvenienti dalla continuità [...]” (pag. 129). L’attestatore ritiene conseguentemente di essere liberato da “approfondite verifiche e analisi di sensitività”, senza peraltro avvertire che la somma di 150 mila euro è in ultima analisi nient’altro che finanza esterna che il socio ha messo obliquamente a disposizione tramite la newco, anziché direttamente.

2.5. Gli altri *intangibles* indicati nell’Offerta, avviamento e know-how, appaiono, se possibile, ancor più evanescenti. Nella riclassificazione dello stato patrimoniale di (pag. 62 di 167), l’attestazione azzerava integralmente tutte le immobilizzazioni immateriali, eccettuato il marchio, valorizzato in funzione dei costi capitalizzati – plausibilmente per la registrazione – in residui € 8.810, ma di fatto azzerato per le considerazioni che precedono. Nello stesso luogo, l’attestatore dà atto che l’avviamento è stato integralmente svalutato nel corso dell’esercizio 2019. Non ultimo, la stessa relazione non soltanto non considera alcun avviamento o imprecisato know-how, ma anzi recisamente li esclude, conteggiando il valore dell’Azienda sui soli elementi tangibili delle commesse apportate (non da ma) da

2.6. In conclusione. La “ripresa” dell’attività non è richiesta ai fini del pagamento del prezzo, che è dovuto in modo incondizionato ed è sostanzialmente indipendente “dal ricavo prodotto dalla continuità”, in conflitto col canone dell’art. 84 co. 3. La supposta “ripresa” non è in grado di suscitare valori aziendali “latenti” nell’impresa cessata, poiché il marchio non è stato registrato per l’attività di logistica (§ 2.3.), ha un valore azzerato per il non uso e continua a valere 0 anche associato ai subappalti messi a disposizione da (§ 2.4.). Pertanto, il piano è manifestamente inidoneo alla conservazione dei valori aziendali (art. 47 co. 1 lett. b). Infine, è lecito revocare in dubbio che la dotazione di beni (marchio) e contratti (subappalti di sia in grado di qualificarsi come un complesso destinato all’esercizio di un’impresa, visto che la newco non ha risorse e personale per operare da sola e, in ogni caso, non si tratta di un’azienda imputabile a

Mancano dunque gli elementi tipologici del concordato in continuità indiretta (cessione di azienda, soddisfacimento dei creditori tramite i ricavi della continuità, non ultimo anche la salvaguardia dei posti di lavoro dell’impresa proponente) ed è verificata la causa di inammissibilità ex art. 47 co. 1 lett. b).

La proposta è altresì inammissibile come concordato di tipo liquidatorio, perché, in disparte ogni altra considerazione, non assicura il soddisfacimento dei creditori chirografari e dei creditori privilegiati degradati per incapienza in misura non inferiore al 20% del loro ammontare complessivo, prevedendo invece (memoria di deposito pag. 96 di 175) il pagamento al privilegio degradato e al chirografo della percentuale fissa del 5%.

3. A verbale di udienza del 25.7.2024, ha chiesto, in subordine all'ammissione, "termine per eventuale integrazione della proposta che preveda una composizione relativa alle ragioni di credito segnalate dal C.G. in relazione alla compensazione (in tesi non dovuta e inefficace) del credito di regresso nei confronti di nei confronti di er il pagamento della rateazione fiscale con il debito derivante dalla somministrazione".

Il termine non può essere concesso. Primo, perché la proponente ha già avuto termine ex art. 47 co. 4 CCII per apportare "integrazioni al piano" in conseguenza dei rilievi del C.G. e del Tribunale e non ha ritenuto di formulare una proposta di composizione con riguardo al debito di nei confronti di n relazione alla compensazione inefficace del debito per le somministrazioni (vero, certo e liquido) con il preteso credito di regresso, derivante dal versamento delle rate del debito erariale. Secondo, perché la composizione offerta, quale che sia l'entità (da 1 euro ai circa 3,4 milioni di euro che il C.G. ritiene dovuti per inefficaci compensazioni), non varrebbe a soddisfare le condizioni di ammissibilità ex art. 84 co. 4 CCII del concordato liquidatorio.

Infatti, la somma incassata da un'eventuale offerta transattiva di a saldo e stralcio del credito, non può che qualificarsi come finanza interna all'impresa, da distribuire secondo la regola di priorità assoluta (APR), nel rispetto delle cause legittime di prelazione ex art. 2741 c.c. (cfr. art. 84 co. 5 CCII). Pertanto, dovrebbe devolversi integralmente alla classe 1, Enti previdenziali e assistenziali ex art. 2753 c.c., incapienti per 4,6 milioni di euro, come da tabella doc. 28 "la proposta di ripagamento e le classi", lasciando insoddisfatte e con percentuale inferiore al 20% richiesto dall'art. 84 co. 4 CCII tutte le altre classi di privilegio degradato e chirografo.

In punto insussistenza del credito di regresso di e perciò sopravvivenza del credito da somministrazione, è infatti da osservare in estrema sintesi che: (1) il progetto di scissione ha assegnato alla società beneficiaria ("eventuali sopravvenienze attive o passive che si dovessero manifestare a partire dalla Data di Efficacia in relazione al Complesso Aziendale del Settore Logistica"; (2) l'accertamento dell' per gli anni 2012/2016 (fino alla scissione) è stato fatto nei confronti del soggetto passivo d'imposta ma riguardava non equivocamente irregolarità pertinenti al Settore della logistica (assegnato ad e non al Settore Agenzia per il Lavoro (rimasto a tant'è vero che per la residua frazione del 2016 l'accertamento è stato fatto direttamente nei confronti di (3) la conferma che, ferma la solidarietà tributaria illimitata per entrambe le società, nei rapporti interni il debito è interamente a carico della beneficiaria che pertanto come debitore principale (cfr. art. 1298 c.c.) non ha alcun diritto di regresso, si rinviene nella stessa nota integrativa al bilancio l 31.12.2017 (dep. C.G. 23.7.2024) dove si legge che il fondo rischi e oneri "è stato interamente accantonato dalla società" lla luce di quanto

previsto dall'art.2506-quater c.c. e ribadito nello stesso atto di scissione [...] il Consiglio di Amministrazione di _____ ha deliberato nel senso di far gravare su tale società gli effetti derivanti dal PVC in questione, con totale manleva della _____. Si consideri al riguardo che le censure ipotizzate dalla Guardia di Finanza attengono solo all'attività di logistica [..]”.

PQM

Visto l'art. 47 CCII dichiara inammissibile la proposta di concordato preventivo presentata da _____ e dichiara la sopravvenuta inefficacia delle misure protettive pendenti, confermate con decreto 14-17.6.2024.

Si comunichi alla ricorrente, al commissario e al creditore che ha fatto istanza.

Così deciso in Torino nella camera di consiglio del 25.7.2024

Il Presidente est.
(dott. Enrico Astuni)