

TRIBUNALE CIVILE DI LAMEZIA TERME

Sezione Fallimentare

RICORSO

per la dichiarazione dello stato di insolvenza

ex art. 5 D.L.vo n.270 del 8.7.1999

Per Infocontact s.r.l. (c.f. 06414381001), con sede legale in Roma, via Antonio Allegri da Correggio n. 13 e sede operativa in Lamezia Terme, Pad. G2 – Zona Industriale (88040), in persona dell'Amministratore Unico e legale rappresentante dott. Giuseppe Pane (c.f. PNAGPP76R01Z114D), giusta determina per notar Giuditta Lombardo di Roma del 10/7/2014 (rep. 389, racc. 268), rappresentata e difesa, anche disgiuntamente, giusta procura in calce al presente atto, dagli avvocati Francesco Marotta (c.f. MRTFNC62P12F839U, pec: francescomarotta@ordineavvocatiroma.org, fax: 06.85567336), Vieri Paoletti (c.f. PLTVRI76P23H501Q - pec: vieripaoletti@ordineavvocatiroma.org, fax 0637355439) e Paolo Di Candilo (c.f. DCNPLA73T01H501Y – pec: p.dicandilo@pec.studiolegaledicandilo.it fax 0668806117) del Foro di Roma, ed elettivamente domiciliata presso lo studio dell'avv. Italo Reale (pec: italoaldo.reale@avvlamezia.legalmail.it), in Lamezia Terme, via Sele n.17

SOMMARIO

- A. La struttura della società3**
- B. Il Gruppo.....4**
- C. Gli eventi che hanno caratterizzato la vita sociale di**



Infocontact sino all'odierna insolvenza della Società	7
D. Gli eventi e le attività poste in essere successivamente alla scomparsa del presidente di InfoContact, ing. Alfonso Graziani ...	11
1. <i>La perdita del contratto Wind</i>	12
2. <i>Gli interventi sul personale</i>	14
E. Ulteriori interventi di riorganizzazione e ridimensionamento aziendale	15
1. <i>Risorse umane</i>	15
2. <i>Costi di struttura</i>	16
3. <i>Azioni commerciali</i>	16
F. La procedura ex art. 160 comma 6, LF	17
1. <i>Le linee guida del Piano Concordatario e le trattative per la cessione</i>	17
2. <i>La difficoltà di perseguire un Piano Concordatario</i>	22
3. <i>Il pagamento degli stipendi di marzo</i>	25
G. Dati economici e finanziari aggiornati alla data del 31 maggio 2014, come da ultimo bilancio di verifica	28
H. Ricorrenza dei presupposti di cui al D.Lgs 270/1999	29
1. <i>Lavoratori subordinati</i>	30
2. <i>Debiti</i>	31
3. <i>La sussistenza dello stato di insolvenza di Infocontact</i>	32



A. L'abbreviazione dei termini e i poteri del Commissario33

PREMESSO

A. La struttura della società

Infocontact s.r.l. (d'ora in avanti solo "Infocontact" o "la Società") è una società a responsabilità limitata che svolge quasi esclusivamente attività di Call Center, per conto terzi.

Il capitale sociale di Infocontact, integralmente versato, alla data odierna risulta pari a Euro 500.000,00.

Alla data odierna il capitale sociale è integralmente detenuto da:

- (a) 3P Holding s.r.l.
- (b) VAG&Partners s.r.l.
- (c) Alpha Group s.r.l.
- (d) Beccaria s.r.l.

L'organizzazione della Società è articolata secondo il modello di governance tradizionale in cui:

- (a) l'Assemblea degli Azionisti è competente a deliberare in ordine alle materie previste dalla legge e dallo statuto sociale;
- (b) la gestione aziendale è affidata in via esclusiva ad un consiglio di amministrazione, ovvero ad un Amministratore Unico, che, anche a norma dello statuto sociale, è investito dei più ampi poteri per la gestione ordinaria e straordinaria della società ed ha la facoltà di compiere tutti gli atti, anche di disposizione, che ritenga opportuni per l'attuazione ed il raggiungimento degli scopi



sociali, ad eccezione soltanto di quanto per legge o per statuto espressamente riservato all'assemblea;

- (c) le funzioni di vigilanza sono svolte dal Collegio Sindacale, ovvero da un Sindaco Unico.

L'Amministratore Unico in carica, nominato dall'assemblea ordinaria della Società riunitasi in data 27/11/2013, è il sig. Giuseppe Pane.

Il Sindaco Unico in carica, nominato dall'assemblea ordinaria della Società riunitasi in data 27/11/2013 è il dott. Renato Bonarrigo.

B. Il Gruppo

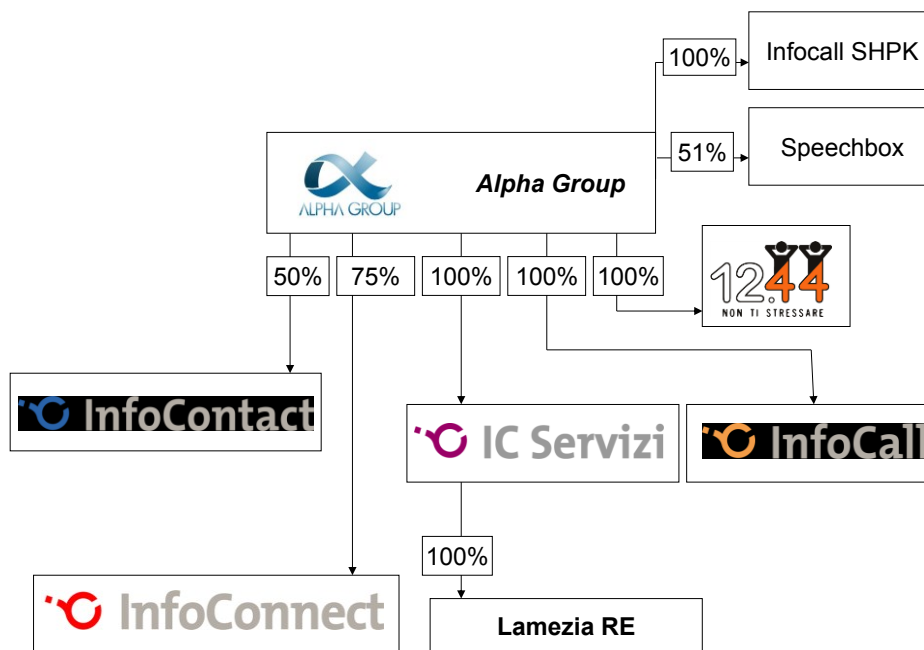
Infocontact fa parte di un gruppo industriale facente capo alla holding Alpha Group s.r.l., quest'ultima a sua volta è detenuta al 50% ciascuno da due holding la 3P s.r.l e la VAG s.r.l.

Ad oggi, Alpha Group s.r.l. detiene una partecipazione nel capitale delle seguenti società:

- (a) Infocontact s.r.l
- (b) Infocall s.r.l.
- (c) Infoconnect s.r.l.
- (d) 1244 s.r.l.
- (e) IC Servizi s.r.l.
- (f) SpeechBox s.r.l.
- (g) Infocall shpk

L'articolazione del Gruppo, come sopra descritta, è rappresentata dal sottostante organigramma sociale:





In particolare:

- (h) Alpha Group s.r.l.: holding di partecipazioni
- (i) InfoContact s.r.l.: servizi di call center, inbound, outbound e backoffice
- (j) InfoCall s.r.l.: servizi di Directory Assistance, ossia servizi di informazioni elenco abbonati
- (k) InfoCall Sh.P.K.: servizi di call center inbound presso la sede di Tirana (Albania)
- (l) InfoConnect s.r.l.: servizi di rete in banda larga attraverso l'utilizzo di tecnologia di ponti radio; società autorizzata per la rivendita del traffico dati come ISP (Internet Service Provider)
- (m) IC Servizi s.r.l.: servizi di supporto alle attività del gruppo (in



particolare ad InfoContact) tra cui, in maniera prevalente, locazioni delle unità immobiliari, ma anche servizi di pulizia, guardania, etc.

- (n) Lamezia RE: società di scopo costituita per l'acquisizione di un immobile sito nella zona industriale di Lamezia Terme;
- (o) 1244: titolare di una licenza rilasciata dal Ministero delle Telecomunicazioni per l'utilizzo della numerazione 1244 (a tariffazione speciale) per l'offerta diretta al pubblico di servizi di informazione elenco abbonati;
- (p) SpeechBox: attività di rivendita di licenze in Italia per conto di Nuance, società leader mondiale per l'offerta di servizi di riconoscimento vocale

Tutte le società del Gruppo svolgono la propria attività in funzione e riferimento ad Infocontact la quale è, sostanzialmente, il cuore portante dell'intero gruppo.

InfoContact opera attraverso 2 unità operative principali e 11 unità operative periferiche dislocate in Italia:

SEDE OPERATIVA	PROVINCIA
LAMEZIA TERME	Rende
RENDE	Lamezia Terme
STEFANACONI	Lamezia Terme
MILETO	Rende
SAN PIETRO A MAIDA	Rende
SERRA SAN BRUNO	Subappalto
SOVERIA MANNELLI	Lamezia Terme
FILADELFIA	Vibo Valentia



SORIANO CALABRO	Vibo Valentia
TIRIOLO	Catanzaro
CELICO	Cosenza
MARTIRANO LOMBARDO	Catanzaro
SERRASTRETTA ACCARIA	Catanzaro
GIRIFALCO	Catanzaro
LAGO	Cosenza
SEDE LEGALE	
ROMA	Roma

Presso le due sedi principali vengono svolte attività produttive sia “inbound”¹ che “outbound”²; presso le sedi periferiche, invece, vengono svolte esclusivamente attività “outbound”.

Sulle due sedi principali di Lamezia Terme e Rende è dislocato il 78% della forza lavoro impiegata da InfoContact.

Alla data del 7 luglio 2014 sono in forza presso la Infocontact n. 1.840 risorse.

Infocontact ha realizzato nel 2013 un fatturato annuo di circa €42 milioni.

C. Gli eventi che hanno caratterizzato la vita sociale di Infocontact sino all’odierna insolvenza della Società

¹ Per attività inbound si intendono tutte le attività svolte da operatori di call center di assistenza tecnica ed amministrativa, gestione prenotazioni, risoluzione problemi, ecc., in favore di consumatori.

² Per attività outbound si intendono tutte le attività commerciali svolte da operatori di call center mirate all’acquisizione di contratti di vendita di beni o servizi a consumatori.



Infocontact è stata di fatto ideata, guidata - e da sempre amministrata - dall'Ing. Alfonso Graziani, personalità di spicco nel mondo delle telecomunicazioni (già Direttore Generale della SIP s.p.a. e della STET s.p.a.), che data la sua influenza e personalità ha sempre gestito in totale autonomia l'azienda.

Infocontact, costituita nel 2001 ha, di fatto, iniziato l'attività nel 2008, assumendo dapprima piccoli subappalti, poi contratti di appalto diretti per la gestione di parte dei call center sia inbound (circa 60% del fatturato), che outbound (circa 40% del fatturato), di diversi soggetti industriali.

Presidente del CdA di Infocontact, come di tutte le società del Gruppo, è stato l'ing. Alfonso Graziani; nel mese di settembre 2013 l'ing. Graziani è deceduto e gli è subentrato, nella gestione dell'azienda, il dott. Giuseppe Pane, oggi Amministratore Unico, espressione del socio che sino a tale momento aveva svolto la funzione di mero finanziatore.

La politica industriale (rivelatasi ex post errata) dell'ing. Graziani è sempre stata caratterizzata da una forte aggressività commerciale fondata sull'abbattimento dei prezzi, nonché su un elevato standard di qualità, con l'intento di assumere importanti commesse e aumentare rapidamente il fatturato aziendale, anche a discapito della marginalità.

Tale impostazione imprenditoriale ha determinato un assetto organizzativo e di costi strutturalmente sovradimensionati, che hanno consentito, nel breve e medio periodo, vertiginosi incrementi di fatturato, tali da assicurare la continuità aziendale e la tenuta finanziaria, ma inevitabilmente destinati ad non essere sostenibile nel lungo periodo.



Invero, l'ing. Graziani, forte delle proprie conoscenze, ha potuto far avere ad Infocontact importanti commesse; Infocontact ha attualmente le seguenti commesse:

Commesse INBOUND

CLIENTE	UNITÀ OPERATIVE
ENEL ENERGIA	Rende
POSTE MOBILE	Lamezia Terme
WIND (FISSO)	Lamezia Terme
CON TE ASSICURAZIONI	Rende
DIRECT ASSISTANCE	Rende
1244	Subappalto
POSTECOM	Lamezia Terme

Commesse OUTBOUND

CLIENTE	UNITÀ OPERATIVE
TELECOM	Rende Serrastretta Accaria Stefanaconi Mileto Soriano Calabro
ENI GAS&LUCE	Nicastro San Pietro a Maida Soveria Mannelli
VODAFONE	Serra San Bruno Benevento Vairano Patenora Maddaloni
POSTE MOBILE	Rende; Martirano Lombardo; Celico Lamezia Terme
INFOSTRADA	Lamezia Terme
ENEL ENERGIA	Tiriolo Filadelfia
TELETU	Rende; Girifalco; Lago
POSTECOM	Rende Lamezia Terme

Infocontact, che nel 2008 aveva un fatturato di circa € 4milioni è arrivata nel 2012 ad avere un fatturato di oltre € 40milioni.

Tuttavia, tale incremento esponenziale del fatturato ha parimenti determinato un incremento della marginalità negativa.



Le cause della crisi in cui attualmente versa l'azienda sono probabilmente da ascrivere ai seguenti fattori:

- (a) la crisi generale del mercato: il mercato dei call center in Italia dal 2012 soffre di un'imponente concorrenza proveniente dall'estero (Romania, Albania, Tunisia, ecc.), ove i costi del lavoro sono notevolmente più bassi che in Italia, permettendo alle aziende straniere di offrire prezzi molto più competitivi;
- (b) la contrattura dei flussi di chiamate: gli appalti di call center inbound sono strutturati in modo tale che il cliente non garantisce la quantità di flussi di telefonate in entrata, ma ciò nonostante la remunerazione dell'appalto è legata esclusivamente alla quantità di tali flussi; i clienti di Infocontact, perlopiù società di telecomunicazioni, hanno registrato, in conseguenza della generale crisi economica, una consistente riduzione della loro attività commerciale, riduzione che ha inciso notevolmente e drasticamente sui flussi di chiamate (è evidente che se Wind vende meno abbonamenti di telefoni cellulari, meno clienti chiameranno il call center);
- (c) il peggioramento della situazione finanziaria: dovuto alla interruzione dei rapporti con il ceto bancario, che nel corso del 2013 ha sospeso l'operatività corrente, non consentendo alla Società l'utilizzo delle linee di credito auto liquidanti (Factoring, SBF e anticipo fatture);
- (d) l'incapacità dell'azienda di strutturarsi con delle concrete economie di scala, nonostante il repentino aumento del fatturato.



D. Gli eventi e le attività poste in essere successivamente alla scomparsa del presidente di InfoContact, ing. Alfonso Graziani

Successivamente alla scomparsa dell'Ing. Graziani, il nuovo vertice amministrativo della Società, acquisita contezza della situazione di crisi latente, aziendale e di gruppo, ha avviato le attività necessarie a strutturare un intervento di salvataggio del complesso imprenditoriale, ponendo in essere una contestuale politica gestionale di rigore; nel tentativo di salvaguardare la funzionalità e la continuità del complesso aziendale ed i livelli occupazionali e, contestualmente, di assicurare la migliore soddisfazione possibile della complessiva esposizione debitoria accumulata.

In particolare, nelle settimane immediatamente successive alla scomparsa dell'ex presidente di InfoContact (ing. Alfonso Graziani) e dalla data di nomina ad Amministratore Unico del dott. Pane, l'azienda si è concentrata principalmente su:

- (a) Effettuare approfondimenti sull'andamento del business con particolare riferimento ai dati relativi ai risultati di commessa e alla gestione del personale (principale voce di costo del conto economico);
- (b) Analisi di possibili azioni da intraprendere ai fini del miglioramento dell'efficienza e del risparmio costi;
- (c) Analisi della situazione economica finanziaria e patrimoniale aggiornata dell'azienda;



- (d) Analisi della posizione debitoria;
- (e) Elaborazione di una strategia e di un piano finalizzato alla ristrutturazione del debito ed in particolare del debito erariale (principale voce del debito totale).

Dall'analisi effettuata è emersa la necessità di intervenire strutturalmente su alcune voci di costo del conto economico in modo da poter consolidare i margini operativi dell'azienda, e di assicurare l'esposizione debitoria cristallizzandola mediante una rateizzazione del debito tributario, ovvero mediante una c.d. transazione fiscale (art. 182ter LF).

Sul piano operativo sono state, da subito, avviate le attività di riduzione e taglio dei costi, la ricollocazione in attività produttiva diretta di diverse funzioni di staff, la riorganizzazioni strutturali e la redistribuzione delle attività.

In concomitanza a tali attività la società perdeva una delle sue principali commesse.

1. La perdita del contratto Wind

In siffatto contesto nel mese di dicembre 2013, poco dopo la morte dell'ing. Graziani, Wind ha comunicato ad Infocontact l'intenzione di non rinnovare l'appalto triennale relativo al call center della telefonia mobile, che scadeva naturalmente il 31.1.2014.

Infocontact sin dal maggio 2008 era il committente di Wind per la gestione del customer care per la telefonia mobile e per la telefonia fissa ed internet.

Tale contratto garantiva all'azienda un fatturato annuo di circa €14,4



milioni (34% circa del fatturato totale 2013); il personale impiegato, tra dipendenti ed interinali, era (al picco nel mese di luglio 2013) di circa 600 operatori.

Nel mese di novembre 2013 Infocontact avviava le fasi di negoziazione per il rinnovo di detto contratto che aveva scadenza naturale al 31/1/2014. L'obiettivo è quello di migliorare le condizioni contrattuali andando a modificare le modalità di erogazione del servizio, nonché una tariffa contrattuale incrementata.

A tale riunione seguirono intense trattative che si conclusero con la convocazione da parte di Wind per il 10/12/2013.

In tale sede Wind comunicò ad Infocontact la decisione di non rinnovare il contratto.

Infocontact chiese, quindi, un incontro con l'amministratore delegato di Wind, ing. Maximo Ibarra, che ricevette il dott. Pane il 21/12/2013; a tale incontro, venne reso noto che la decisione di non rinnovare il contratto nasceva da non meglio specificate esigenze interne di Wind, ma principalmente legate alla generalizzata diminuzione del flusso di chiamate.

Seguirono intense trattative a seguito delle quali il dott. Pane ottenne un rinnovo parziale della commessa (necessario a poter programmare un piano di risanamento ed evitare ulteriori impatti negativi sui risultati dell'azienda).

Con tale rinnovo parziale sono stati quasi dimezzati gli impatti negativi della perdita totale della commessa Wind.

Tale evento ha però modificato sensibilmente i risultati operativi e le



analisi sino a quel momento elaborati spingendo la società a rivedere le proprie previsioni e piani.

2. Gli interventi sul personale

La perdita della commessa Wind ha determinato un'eccedenza di personale di 272 risorse pari a quelle addette alla stessa.

La Società, anche all'esito di un serrato confronto sindacale, ha escluso di affrontare la situazione di esubero di personale attraverso il licenziamento collettivo delle risorse eccedenti, ed ha optato per il ricorso ad ammortizzatori sociali di natura conservativa.

Tale scelta è stata anzitutto imposta dall'impossibilità per la Società di sostenere i costi del licenziamento di 272 risorse; basti considerare quanto dovuto ai lavoratori per TFR e indennità sostitutiva del preavviso e altri oneri salariali accessori, nonché costo "contributivo" dei recessi.

In secondo luogo, la Società ha inteso preservare il principale fattore della produzione aziendale, che, in Infocontact, è principalmente rappresentato dal personale aziendale e dal know how al medesimo impartito tramite significativi investimenti in formazione da parte dell'Azienda nel corso degli anni.

La scelta di assicurare i livelli occupazionali ed evitare gli impatti sociali di 272 licenziamenti ha peraltro preservato il dialogo sindacale; necessario, al fine di poter ipotizzare cessioni d'azienda in deroga all'art. 2112 cod. civ., tali da facilitare vicende circolatorie e, dunque, la continuità aziendale, seppur indiretta.



Tra gli ammortizzatori ipotizzabili è stato selezionato lo strumento del Contratto di Solidarietà, rispetto alla Cassa Integrazioni Guadagni, soprattutto in considerazione del fatto che la CIGS sarebbe stata soggetta al regime c.d. in deroga, e, dunque, sarebbe stata valevole solo sino al 31 dicembre 2014; lasso temporale incompatibile.

Il contratto di solidarietà, sottoscritto in data 28 gennaio 2014, ha in sintesi previsto la riduzione dell'orario di lavoro di una percentuale di solidarietà per gli operatori al 29% ed impatta tutto il sito di Lamezia, presso la quale sono impiegate circa 767 risorse.

E. Ulteriori interventi di riorganizzazione e ridimensionamento aziendale

La perdita del contratto Wind, come detto, ha determinato una complessiva revisione delle strategie aziendali.

Le attività volte al risparmio dei costi che sono state identificate ed avviate possono essere così sommariamente descritte:

1. Risorse umane

1. Riduzione del personale “outbound” non produttivo (relativamente ai contratti co.co.pro) e spostamento delle ore operative su altre sedi. Nel trimestre ottobre-dicembre 2013 sono state cessate oltre 200 risorse; nel trimestre gennaio-marzo 2014 sono state cessate oltre 200 risorse (impatto stimato pari a € 800mila - € 1milione per anno);
2. Ricollocamento risorse di staff non produttive (e conseguente



allontanamento di un pari numero di risorse interinali);

3. Cessazione, in data 31/12/2012, dell'Accordo aziendale di II livello relativo al riconoscimento del Premio di Risultato, (non più presente quindi per l'anno 2013), che determina un risparmio stimato su base annua di circa €200 mila con riconoscimento del solo EGR contrattuale;
4. Avvio delle trattative sindacali per il raggiungimento di un accordo aziendale "di prossimità" ai sensi dell'art. 8 D.L. n. 138/2011 che preveda la retrocessione di un livello salariale di tutti i dipendenti presenti in azienda.

2. Costi di struttura

1. Chiusura dei seguenti siti di telelavoro, per scarsa efficienza e redditività: Marzi, Martirano Lombardo, Nicastro, Maida, Sant'Eufemia, Lago, Soriano, Benevento, Vairano e Maddaloni; inoltre è stata dimezzata la struttura del sito periferico di San Pietro a Maida.
2. Negoziazione di nuove tariffe relative a costi di telecomunicazione con un risparmio di circa il 7/8%;
3. Riduzione costi legati a subappalto attività in Albania;
4. Chiusura sede di rappresentanza a Milano.

3. Azioni commerciali

1. Chiusura della commessa Edison outbound in quanto in perdita;
2. Chiusura della commessa Postecom inbound e outbound in



quanto non produttiva;

3. Riduzione dell'occupancy dal 92% all'88% su commessa Wind;
4. Aumento della redditività oraria per circa €2 per effetto del riconoscimento del bonus "qualità" sulla commessa Wind;
5. Aumento della redditività oraria per circa €0,8 per effetto del riconoscimento del bonus "qualità" sulla commessa PosteMobile.

F. La procedura ex art. 160 comma 6, LF

Sulla base delle analisi sulla situazione economica e finanziaria dell'azienda venne deciso di depositare, in data 31 marzo 2014, innanzi al Tribunale di Lamezia Terme, ricorso ex art 160, comma 6, LF, per ammissione alla procedura di concordato preventivo c.d. "in bianco".

In data 28 aprile 2014 il Tribunale di Lamezia Terme ammetteva Infocontact alla procedura ed assegnava alla stessa il termine di 90 giorni (29 luglio 2014) per il deposito della proposta e del Piano di Concordatario.

Infocontact ha correttamente adempiuto agli obblighi informativi bisettimanali imposti dal Tribunale.

1. Le linee guida del Piano Concordatario e le trattative per la cessione

Le linee guida del Piano Concordatario immaginato da Infocontact prevedevano la cessione di uno o più rami di azienda tramite un'operazione basata su un affitto dei rami suddetti e successiva vendita condizionata all'omologa del concordato.



La scelta di perseguire la continuità aziendale, anche mediante il trasferimento dell'azienda o la cessione di un ramo della stessa, è stata ritenuta funzionale al miglior soddisfacimento dei creditori, utile al mantenimento dei livelli occupazionali ed inoltre più conveniente rispetto alla vendita atomistica dei beni aziendali o ad un processo di liquidazione delle attività. La cessione del business in esercizio, infatti, permetterebbe la realizzazione di corrispettivi maggiori tramite la valorizzazione di attività immateriali, quali ad esempio l'avviamento.

La Società ha avviato un confronto con diversi potenziali acquirenti. Tali contatti sono stati seguiti da una serie di incontri e scambi di informazioni al fine di sondare il reale interesse e comprendere la fattibilità dell'operazione.

La Società ha cercato di individuare partner che rispondessero ai seguenti parametri: solidità finanziaria, gradimento da parte del committente, capacità di formulare offerte idonee alla soddisfazione della procedura preconcorsuale.

L'obiettivo non era pertanto la semplice cessione dell'azienda, ma quello di raggiungere un accordo con quelle società che potevano assicurare una ragionevole speranza di sopravvivenza e continuità all'azienda ceduta.

Infocontact ha incontrato diversi interlocutori con i quali ha avviato trattative che sono però state sospese per le ragioni di cui si dirà appresso:

- Xerox – i primi incontri hanno evidenziato un interesse della multinazionale ad entrare nel paese Italia (dove è già presente con una fi-



- liale con meno di 200 risorse). Tuttavia le trattative non sono proseguite in quanto la stessa Xerox ha dichiarato che la sua politica di acquisizione esclude aziende in procedure concorsuali;
- Call2Net – l’azienda ha espresso interesse solo per l’acquisizione di alcuni siti di telelavoro per i quali però doveva essere garantita la continuità mantenendo i contratti presenti nelle stesse sedi, cosa impossibile in quanto lo stesso contratto è suddiviso verso una molteplicità di siti.
 - Call & Call – l’azienda ha dimensioni analoghe a quelle di InfoContact in termini di fatturato ma presentava un bilancio sostanzialmente in pareggio ed aveva avviato una procedura di ristrutturazione del debito ex art 182 bis L.F. il cui esito non era ancora certo alla data della negoziazione.
 - NEED – l’azienda è ben conosciuta da InfoContact in quanto già partner su 2 diversi consorzi (NeedComdata e InfoNeed). Ha espresso interesse a partecipare all’acquisizione del ramo di azienda, insieme all’azienda Ennova, per i quali aveva già espresso un interesse Comdata. Va detto che la società presenta una situazione finanziaria fragile in quanto riporta debiti verso l’erario per importi non versati per oltre €5m.
 - Ennova – l’azienda è nota per le attività di sviluppo software e, alla data, non registra fatturati per attività pure di call center. L’interesse espresso congiuntamente a Need (come detto sopra) si è poi focalizzato sulla commessa PosteMobile. La stessa azienda PosteMobile aveva espresso perplessità sulla fattibilità di tale operazione dichia-



rando di preferire il partner eCare.

Le aziende che rispondevano ai succitati requisiti e con le quali è stato aperto un serrato tavolo di trattative sono: Comdata, Ecare e Gruppo Abramo.

- Comdata – In data 26 giugno 2014, Infocontact ha ricevuto un’offerta vincolante dalla società Comdata che prevedeva l’affitto e successivo acquisto del Ramo di Azienda contenente, in particolare, (i) il sito di Rende; (ii) le attività inbound relative al contratto Enel Servizi; (iii) il personale operativo su tale contratto, a fronte principalmente dell’accollo del TFR delle persone incluse nel Ramo (circa 304 dipendenti). Comdata è probabilmente la più grande azienda di call center in Italia con un volume di affari di circa €250m. Comdata è interessata alla sola commessa ENEL Frontline in quanto già partecipa al consorzio che è assegnatario della commessa.
- eCare – Le trattative sono state avviate da diversi mesi e sono stati effettuati molteplici incontri: presso la sede dell’azienda in Roma, presso la sede di Value Creation Team (socio di eCare e soggetto attivo nella negoziazione), presso i clienti per i quali era stato avanzato interesse da parte di eCare stessa, presso le sedi di Lamezia Terme e Rende. Sono stati inviati i dati economici delle commesse per le quali era stato presentato interesse più volte, sia in maniera aggregata, che in maniera disaggregata, sia secondo i criteri di contabilità interna di InfoContact, sia secondo i criteri di contabilità utilizzati da eCare. Alla data attuale, nonostante l’impegno profuso e la



totale disponibilità nonché trasparenza da parte di InfoContact, eCare non ha ancora prodotto un'offerta concreta oltre le manifestazioni di interesse già depositate.

- Gruppo Abramo – nonostante l'incerto avvio della trattativa recentemente è stato organizzato un incontro al quale ha partecipato il Presidente del Gruppo, dott. Giovanni Abramo, che ha espresso il forte interesse nel definire, nel minor tempo possibile, un'offerta per l'acquisizione dei rami di azienda rappresentati da tutto il perimetro attuale ad eccezione di quanto già di interesse di Comdata. Sono stati inviati i dati economici delle commesse e si attende a breve un nuovo incontro per definire i criteri di offerta che dovranno però rispondere a precisi parametri di convenienza e di sostenibilità delle commesse da parte del Gruppo Abramo. Il Gruppo Abramo ha già posto alcune condizioni, in particolare di non essere interessata alla struttura di Lamezia in quanto, qualora l'eventuale offerta dovesse essere accettata, intendono spostare le attività presso la loro sede di Settingiano. L'interesse del Gruppo Abramo si concentra, ad oggi, principalmente sulle attività inbound presenti presso la sede di Lamezia, ma hanno espresso interesse anche per le attività di outbound in quanto hanno riscontrato margini che loro stessi non sono in grado di produrre nelle attività di vendita.

Il Piano immaginato da Infocontact prevedeva, inoltre, una serie di operazioni straordinarie tendenti a far confluire nel perimetro concordatario quasi tutte le aziende del Gruppo apportando, di fatto, cespiti (immobiliari e mobiliari), crediti ed attività.



Le aziende del Gruppo, infatti, svolgono la loro attività in diretta dipendenza di Infocontact e sono in gran parte funzionali alla sua attività.

2. La difficoltà di perseguire un Piano Concordatario

Le offerte ricevute ed i tempi imposti dai potenziali acquirenti non permettono di rispettare le tempistiche imposte dalla legge e dal Tribunale per la presentazione di un piano sostenibile ed asseverabile per un motivo assorbente: la perdita economica strutturale dell'azienda.

Nonostante le importanti operazioni di ristrutturazione compiute da Infocontact, prima e dopo la data di deposito della domanda ex art. 160 LF, la Società non è riuscita ad invertire la perdita economica costante.

Gli interventi strutturali che hanno notevolmente (per diversi milioni di euro) inciso sia sui costi che sui ricavi hanno portato immediati benefici dal punto di vista finanziario, ma dal punto di vista economico sono stati neutralizzati da due fattori principali.

In primo luogo, dall'atteggiamento avuto dai clienti (in particolare Wind) che hanno drasticamente diminuito i volumi e la qualità del traffico telefonico in favore di Infocontact.

L'atteggiamento, formalmente collaborativo, ma di fatto ostruzionistico di alcuni clienti, ha reso le commesse - in particolare Wind ed Enel - gravemente non redditizie.

Basti considerare che i volumi confluiti presso Infocontact da parte di Wind, a partire dal mese di gennaio 2014, sono diminuiti di oltre il 36 %.

Quanto ad Enel, seppure la diminuzione dei volumi sia stata meno ma-



croscopia (meno 5%), ciò che ha gravemente leso la Società è stata:

- la decisione unilaterale di Enel di ridurre il compenso per l'attività c.d. di "backoffice" da € 0,38/minuto (tariffa aggiudicata con la gara d'appalto) a € 0,25/minuto;
- la diversa tipologia di telefonate inoltrate da Enel ad Infocontact (gestionali e vendita) che ha sostanzialmente svuotato la parte a remunerazione fissa (gestionale) con la parte a remunerazione variabile (vendita); per adattarsi a tale nuova tipologia di chiamate la Società avrebbe dovuto compiere consistenti investimenti di formazione ed assunzione del personale (soggetti peraltro ad autorizzazione di Enel e da questa formalmente non autorizzati).

Ricordiamo che i contratti di appalto di call center inbound sono strutturati in modo tale che il committente non garantisce la quantità di flussi di telefonate in entrata (anzi non ha alcun obbligo in tal senso), mentre v'è l'obbligo dell'appaltatore di strutturarsi (assumere personale, formarlo ed acquistare beni strumentali); ciò nonostante la remunerazione dell'appalto è legata esclusivamente alla quantità dei flussi che il committente, a sua insindacabile discrezione, decide di indirizzare ad un fornitore piuttosto che ad un altro.

Il comportamento, in palese mala fede ed in abuso di posizione dominante, avuto da alcuni dei maggiori clienti di Infocontact, che ha reso i contratti eccessivamente onerosi, potrebbe essere posto a base di azioni risarcitorie. I tempi necessari ad instaurare eventuali giudizi non si adattano però alle tempistiche di procedure pre-concorsuali.

In secondo luogo, da una grave perdita di efficienza da parte dei lavora-



tori con conseguente abbattimento della redditività oraria.

Il generale malcontento del personale, a seguito della solidarietà, ha drasticamente aumentato il tasso di assenteismo (percentuale media del 9,37% nel primo semestre 2014 di gran lunga superiore al dato medio nazionale di settore che si attesta intorno al 4%).

Peraltro, l'attuale regime di solidarietà, in considerazione della collocazione e articolazione delle giornate infrasettimanali di riduzione di orario, determina un effetto negativo per giornate di assenza "ponte" messe in atto da alcuni dipendenti impattati dal regime della solidarietà.

Nonostante dal punto di vista finanziario la continuità dell'azienda sia garantita per diversi mesi, la (a questo punto) irreversibile situazione economica ha indotto Infocontact a depositare la presente istanza.

Coloro che succederanno all'attuale organo amministrativo di Infocontact, potranno più agevolmente (e con strumenti maggiori concessigli dall'ordinamento) proseguire l'attività già iniziata (e quasi conclusa) da Infocontact. Attività tesa alla continuazione di gran parte dell'azienda in capo ad altri soggetti giuridici.

La cessione delle aziende è il solo modo per monetizzare l'unico vero fattore della produzione di Infocontact: i lavoratori formati alle attività delle specifiche commesse.

Al fine di dare stabilità economica all'azienda nel brevissimo periodo, accelerare i processi di trasferimento, e per aumentare l'interesse dei potenziali acquirenti saranno, con ogni probabilità, necessari drastici interventi sul personale, che rappresenta il circa l'83% della voce dei costi aziendali.



3. Il pagamento degli stipendi di marzo

Ulteriore elemento che rischia di avere ripercussioni sulla continuità aziendale è l'obbligo imposto da Codesto III.mo Tribunale con il Decreto del 26.6.2014, con il quale è stato concesso ad infocontact il termine di 15 giorni per “elidere gli effetti” del pagamento di € 1,6 milioni relativi agli stipendi di marzo.

Al fine di ottemperare a quanto prescritto dal menzionato Decreto, Infocontact ha avviato un tavolo di trattativa con le Segreterie Nazionali delle Organizzazioni Sindacali, con le Segreterie Regionali e con le Rappresentanze Aziendali; il primo incontro si è tenuto in data 10.7.2014 in Roma con le Segreterie Nazionali; il secondo incontro è fissato per il giorno 11.7.2014 con le Segreterie Regionali e con le Rappresentanze Aziendali.

Tale tavolo è diretto a pattuire con i lavoratori l'imputazione del pagamento della mensilità di marzo 2014 al successivo mese di giugno 2014.

In tale modo:

1. la mensilità del mese di giugno 2014 sarà da considerarsi come già pagata (anticipatamente) al 10 aprile;
2. la mensilità del mese di marzo 2014 costituirà un credito privilegiato in capo a ciascun lavoratore e sarà liquidata secondo lo stato e le regole della procedura che interesserà la Società

In tale contesto, l'Azienda, al fine di favorire il personale, sia dipendente che a progetto, e ridurre così l'impatto sociale della situazione di cri-



si, nonché garantire la continuità aziendale, ha proposto il pagamento anticipato del 50% circa della mensilità di luglio entro il 15 c.m., con saldo della stessa da effettuare entro la consueta tempistica (10 agosto), non essendo ad oggi presenti problemi di liquidità aziendale.

Ciò precisato si intende evidenziare che la decisione assunta dalla Società di pagare gli stipendi di marzo ha rappresentato atto essenziale per la prosecuzione della attività di impresa; attività funzionale ad assicurare la migliore soddisfazione dei creditori.

Seppur cosciente della prevalente giurisprudenza citata da Codesto Tribunale, secondo la quale il debito salariale sorto nel mese precedente al deposito della domanda ex art. 160, comma 6, LF sia da considerarsi “debito anteriore”, che il suo pagamento non sia da considerarsi atto di ordinaria amministrazione liberamente eseguibile dall’impresa, Infocontact ha inteso procedere comunque al pagamento.

La decisione di Infocontact (supportata invero da autorevole giurisprudenza e dottrina, che appare di avviso contrario a quella seguito dal Tribunale di Lamezia) è stata assunta per scongiurare l’inevitabile interruzione dell’attività, che scioperi e sommosse del personale avrebbero causato, con conseguente irrimediabili ripercussioni sui diritti degli altri creditori.

Il blocco delle attività, infatti, avrebbe esposto la Società ad evidenti ripercussioni contrattuali da parte dei committenti, sicuramente tali da precludere – di fatto – la continuità e la stessa funzionalità aziendale, nonché tali da pregiudicare – ulteriormente – le stesse ragioni del ceto creditorio.



La Società ha inoltre inteso considerare l'enorme platea dei lavoratori (circa 2000) tutti concentrati in una provincia già di per se disagiata.

Il mancato pagamento degli stipendi avrebbe avuto ripercussioni sociali drammatiche.

In altri termini: la decisione assunta dai vertici di Infocontact è stata una decisione cosciente e fondata anche sui principi della responsabilità sociale dell'impresa.

Nel merito, peraltro, si è ritenuto, e si auspica che tale previsione possa ancora superare il vaglio dei fatti, che tale pagamento non abbia e non avrebbe potuto effettivamente incidere sulle ragioni della massa e, segnatamente, sui crediti prededucibili in senso stretto.

E ciò in ragione:

1. della rilevante cassa liquida ancora presente in Società, pari, alla data odierna ad € 7.102.934,00.
2. dell'ammontare presumibile dei crediti prededucibili in senso stretto, per la massima parte coincidenti con il costo delle retribuzioni e dei compensi per il collaboratori a progetto:
3. delle trattative in essere con soggetti terzi che hanno manifestato il concreto interesse all'acquisito di parti dell'Azienda.

E difatti:

1. Il perfezionamento di tali trattative avrebbe determinato la cessione anche di parte rilevante del personale.
2. Ciò avrebbe determinato un abbattimento del costo retributivo, che rappresenta la principale causa della perdita oramai strutturale che attanaglia la situazione economico-finanziaria della Società.



3. Arrestata tale perdita, e contestualmente garantita la continuità aziendale, si sarebbe assicurato il riequilibrio finanziario tra fatturato e costi e, pertanto, si sarebbe potuto disporre di una cassa liquida stabilmente attestata sul sopra indicato valore, ampiamente idoneo a coprire l'esposizione debitoria della Società a titolo di crediti prededucibili.

G. Dati economici e finanziari aggiornati alla data del 31 maggio 2014, come da ultimo bilancio di verifica

Si riporta di seguito la situazione economica e patrimoniale della Società alla data del 31 maggio 2014, estratta dall'ultimo bilancio di verifica alla data. Tale bilancio di verifica non include scritture di assestamento, come ad esempio la stima del debito IVA sulle fatture da ricevere e la stima dell'IRAP per la quota di competenza 2013 e dei primi cinque mesi del 2014. Tali stime non sono state registrate nel bilancio di verifica, in quanto il relativo ammontare è ancora in fase di definizione.



Stato Patrimoniale	Importo al 31.05.2014
Immobilizzazioni immateriali	3.289.442
Immobilizzazioni materiali	3.367.272
Immobilizzazioni finanziarie	660.764
Attivo fisso	7.317.479
Crediti commerciali	7.172.475
Debiti commerciali	(3.332.422)
Capitale Circolante Operativo	3.840.053
Altri crediti	4.931.209
Altri debiti	(48.049.804)
Capitale Circolante Netto	(39.278.542)
TFR	(5.841.950)
Fondi per rischi e oneri	(2.786.472)
Capitale investito	(40.589.485)
Patrimonio Netto	(35.750.028)
Posizione Finanziaria Netta (Cassa)	(4.839.457)
Fonti di finanziamento	(40.589.485)

Valuta €

Conto Economico	Importo al 31.05.2014
Ricavi delle vendite	12.028.241
Materie prime	(13.311,8)
Servizi	(5.650.435)
Godimento beni di terzi	(733.093)
Personale	(10.595.908)
Oneri diversi di gestione	(74.972)
EBITDA	(5.039.479)
Ammortamenti	(108.831)
EBIT	(5.148.310)
Proventi e oneri finanziari	(106.211)
Proventi e oneri straordinari	(94.428)
EBT	(5.348.949)
Imposte e tasse	[.]
Utile d'esercizio	(5.348.949)

H. Ricorrenza dei presupposti di cui al D.Lgs 270/1999

La Società ricorrente possiede i requisiti previsti per ottenere l'ammissione alla procedura di amministrazione straordinaria di cui al D.Lgs 270/1999. Come s'illustrerà ai paragrafi seguenti, la Società pos-



siede:

- (a) un numero di lavoratori subordinati, compresi quelli ammessi al trattamento di integrazione dei guadagni, non inferiori a 200 da almeno un anno;
- (b) debiti per un ammontare complessivo non inferiore ai due terzi tanto del totale dell'attivo dello stato patrimoniale che dei ricavi provenienti dalle vendite e dalle prestazioni dell'ultimo esercizio;
- (c) risanabilità economica, anche mediante cessione degli asset

1. Lavoratori subordinati

Ai fini della verifica del presupposto numerico di cui all'art. 2, comma 1, lett. a), del D.Lgs 270/1999, si precisa che la Società ricorrente occupa, da ben oltre un anno, risorse in numero superiore a quello previsto dalla legge.

Alla data del 7 luglio 2014, sono in forza presso la Infocontact n. 1.840 risorse, di cui:

- (a) dipendenti a tempo indeterminato – n. 1.088 risorse
- (b) dipendenti a tempo determinato – n. 15 risorse
- (c) collaboratori a progetto – n. 692 risorse

Di cui 5 dirigenti, 3 quadri, 1.829 impiegati, 3 operai.

Sono inoltre presenti:

- (d) Personale non dipendente impegnato sul Progetto MIUR³ – n. 27

³ In data 18/10/2010 Infocontact e l'Università della Calabria (Unical) presentavano richiesta di cofinanziamento a fondo perduto rispondendo al bando del Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR) prot.01/Ric del 18/10/2010 per lo sviluppo di un progetto che avrebbe portato alla realizzazione di un sistema prototipale di servizi innovativi da collocare sul territorio per l'utilizzo razionale e co-



risorse

- (e) Personale non dipendente in formazione sulle attività Outbound
– n. 18 risorse

2. Debiti

Ai fini della verifica del presupposto di cui all'art. 2, comma 1, lett. b), del D.Lgs. 270/1999, relativo all'ammontare complessivo dell'esposizione debitoria della società ricorrente, si precisa che - come risulta dalla situazione patrimoniale aggiornata al 31 maggio 2014, allegata sub Doc. 6 - Infocontact è gravata da debiti per un importo pari ad €64.076.337 a fronte di un attivo patrimoniale di €25.830.037 nonché di ricavi provenienti dalle vendite e dalle prestazioni dell'ultimo esercizio di €42.391.634.

Tale esposizione debitoria risulta ripartita come di seguito esposto:

sciente della banda larga nel settore.

Il finanziamento (rectius: rimborso dei costi sostenuti e rendicontati) deliberato dal MIUR ammonta a:

- Ricerca e Sviluppo per euro 2.259.687
- Formazione per euro 437.600

Allo stato attuale sono stati rendicontati ed approvati cinque degli otto SAL previsti per un totale di circa euro 1.712.000,00, accreditati nello scorso mese di marzo.

E' in fase di approvazione il 6° SAL presentato nel mese di febbraio per un importo di Euro 246.394,00 per le attività comprese nel periodo 10/07/2013 – 9/01/2014.

Al momento attuale è iniziata la fase di rendicontazione del 7° SAL che vedrà consuntivare costi per euro 351.966 (stima ad oggi) per le attività comprese nel periodo 10/01/2014 - 9/7/2014. I costi dell'investimento per il proseguo del progetto risultano essere di circa 95.000 euro.



Valuta €			
Tipologia di debito	Debito al 31.05.2014	Di cui in contestazione	Rif. Allegato
Debiti vs Erario	42.881.307	5.183.691	Allegato 1
TFR	5.841.950		
Debiti vs Enti Previdenziali	5.210.321		Allegato 2
Debiti verso dipendenti	5.041.015		
Debiti privilegiati	58.974.593	5.183.691	
Debiti commerciali	3.252.661	265.504	Allegato 3
Debiti verso terzi finanziatori	1.545.967		Allegato 4
Altri debiti	327.003	127.698	Allegato 5
Debiti vs soci per finanziamenti	37.000	-	
Debiti chirografi	5.162.631	393.203	
Totale posizione debitoria (*)	64.137.224	5.576.893	-

(*) Si sottolinea che i debiti verso Erario sopra presentati, differiscono rispetto allo stato patrimoniale riportato nel paragrafo precedente in quanto: (i) il debito irap riportato nel bilancio di verifica non include la stima relativa al periodo 2013, riportata invece nella debitoria (euro 1.603.280 nel bilancio di verifica mentre euro 2.485.280 nella posizione debitoria); (ii) il debito tributario include la stima degli interessi e delle sanzioni (euro 2.464.243), classificati nella voce “altri fondi” nel bilancio di verifica; (iii) il bilancio di verifica riportata il debito relativo alla comunicazione IVA del 2010 per euro 707.172,69 + euro 3.535.863 (importo rateizzato), già ridotto di due versamenti effettuati, mentre nella posizione debitoria viene riportato il totale da cartella ricevuta il 17/06/2014 di €5.967.219 al lordo dei due versamenti effettuati.

Oltre alla documentazione già allegata a supporto di quanto sopra dedotto, e in particolare alla situazione patrimoniale aggiornata al 31 maggio 2014, si acclude, ai fini di cui all’art. 5 del D.Lgs 270/1999 l’elenco nominativo dei creditori con indicazione dei rispettivi crediti e delle cause di prelazione (Allegati 1 – 5), nonché gli ultimi due bilanci approvati (2011 e 2012) (Allegati 7 e 8).

Si fa espressa riserva di depositare le scritture contabili nel modo e nei termini che vorrà disporre Codesto Ill.mo Tribunale, ai sensi dell’art. 8 Dl.gs 270/1999, facendo presente che si tratta di documentazione particolarmente voluminosa (diverse decine di faldoni).

3. La sussistenza dello stato di insolvenza di Infocontact



Stante quanto rappresentato in precedenza in ordine al trend negativo della Società, attuale e prospettivo, deve ritenersi che Infocontact sarà già nel brevissimo periodo nell'impossibilità di far fronte con regolarità alle proprie obbligazioni e di garantire la continuità aziendale.

Per contro, si ritiene che il nominando Commissario, portando a termine le trattative (già pressoché concluse) di cessione di alcuni rami aziendali, possa riportare in equilibrio economico dell'attività sociale garantendo alla sua azienda continuità.

A. L'abbreviazione dei termini e i poteri del Commissario

L'impatto sociale della dichiarazione di insolvenza di Infocontact, l'urgenza di adottare una serie di operazioni straordinarie e la necessità di evitare l'interruzione delle attività, consistono chiaro ed evidente presupposto perché vengano abbreviati i termini del presente procedimento ai sensi dell'art. 7, comma 2, D.Lgs. 270/1999.

Appare inoltre necessario che la gestione dell'impresa venga immediatamente affidata al Commissario Giudiziale, ai sensi dell'art. 19 D.Lgs. 270/1999, conferendo allo stesso i più ampi poteri gestori previsti dall'ordinamento.

Riteniamo che l'affidamento della gestione al Commissario non solo garantisca gli interessi dei creditori e della procedura, ma anche e soprattutto possa essere un elemento che dia tranquillità ai lavoratori ed ai fornitori della Società.

Come già detto è assai probabile che a seguito della dichiarazione di insolvenza ed a seguito di eventuali drastici interventi sul personale si



possano manifestare scioperi o sommosse; in tale evenienza riteniamo di fondamentale importanza che le decisioni assunte dall'azienda siano intraprese da un soggetto imparziale agli occhi dei terzi e che abbia maggiori possibilità e capacità di interloquire con le Amministrazioni centrali e periferiche (anche di ordine pubblico).

Tutto ciò premesso e considerato Infocontact s.r.l., come sopra rappresentata e difesa, rinunciando alla domanda ex art. 160, comma 6, LF, già depositata innanzi a Codesto Tribunale

CHIEDE

all'Ecc.mo Tribunale di Lamezia Terme di voler accertare e dichiarare lo stato di insolvenza di Infocontact s.r.l. ai sensi dell'art. 3 D.Lgs 8 luglio 1999, n.270, emanando tutti i provvedimenti conseguenti, ivi compresa l'abbreviazione dei termini ex art. 7, comma 2, D.Lgs. 270/1999 e l'affidamento al nominando Commissario Giudiziale della gestione dell'impresa ai sensi dell'art. 19 D.L.gs. 270/1999.

Si depositano, con riserva di produrre ulteriore documentazione, anche su richiesta di codesto Ill.mo Tribunale, i seguenti documenti:

1. elenco debiti privilegiati - Debiti vs Erario al 31.05.2014;
2. elenco debiti privilegiati - Debiti vs Enti Previdenziali al 31.05.2014;
3. elenco debiti chirografari – Debiti commerciali al 31.05.2014;
4. elenco debiti chirografi - Debiti verso terzi finanziatori al 31.05.2014;
5. elenco debiti chirografi – Altri debiti al 31.05.2014;
6. situazione patrimoniale aggiornata al 31.5.2014 (bilancio di verifi-



ca);

7. bilancio di esercizio 2011;
8. bilancio di esercizio 2012;
9. determina per notar Giuditta Lombardo di Roma del 10/7/2014 (rep. 389, racc. 268).

* * *

Si dichiara di volere ricevere tutte le comunicazioni e le notificazioni nel corso del presente procedimento al seguente numero di fax 0637355439 (studio dell'avv. Vieri Paoletti) o al seguente indirizzo di posta elettronica vieripaoletti@ordineavvocatiroma.org.

Con osservanza.

Lamezia Terme, 10 luglio 2014

Dott. Giuseppe Pane

Avv. Vieri Paoletti

Avv. Francesco Marotta

Avv. Paolo Di Candilo

