

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Dipartimento per l'Impresa e l'Internazionalizzazione

Direzione Generale per la Politica Industriale e la Competitività

INFOCONTACT SRL

IN AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA

con sede legale in Roma, Via A. Allegri da Correggio n. 13

p.iva e n. di iscrizione al registro delle Imprese di Roma 06414381001

PROGRAMMA

AI SENSI DELL'ART. 54 del D.Lgs. 270/99

Commissari Straordinari

Prof. Francesco Perrini

Prof. Enrico Laghi

Avv. Federico Sutti

18 dicembre 2014

Indice

INTRODUZIONE.....	4
DEFINIZIONI.....	7
1. INFORMAZIONI GENERALI SU INFOCONTACT	9
1.1. Informazioni generali, compagine sociale e organi di amministrazione e controllo alla data di Dichiarazione di Insolvenza.....	9
1.2. L'attività svolta e il mercato di riferimento.....	13
1.3. Assetto organizzativo e livelli occupazionali	19
2. LE CAUSE DEL DISSESTO DI INFOCONTACT	21
2.1 L'analisi della situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società per il periodo 2008 - 2013	22
2.2 Il debito della Società al momento della data di dichiarazione di insolvenza.....	27
2.3 I rapporti con parti correlate.....	29
2.4 Prime risultanze di sintesi sulle cause del dissesto.....	36
2.5 Verifiche delle procedure amministrative, delle norme sulla tutela dell'ambiente e sulla sicurezza dei luoghi di lavoro	38
3. LA PROCEDURA DI AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA	40
3.1 La fase giudiziale.....	40
3.2 La fase iniziale dell'Amministrazione Straordinaria.....	42
4. LA SCELTA DEL PROGRAMMA E IL PERIMETRO DEL COMPLESSO AZIENDALE OGGETTO DI CESSIONE	47
4.1 La scelta della tipologia del programma	47
4.2 I criteri di definizione del perimetro del complesso aziendale oggetto di cessione	48
4.3 Profili qualitativi del Complesso Aziendale.....	48
4.3.1 La sede operativa di Lamezia Terme	49
4.3.2 La sede operativa di Rende.....	55

4.3.3	Le sedi periferiche	58
4.4	Descrizione delle attività facenti capo al complesso aziendale.....	62
4.5	L'organico associato al Complesso Aziendale.....	65
4.6	L'ipotesi di suddivisione in due rami aziendali del Complesso Aziendale.....	68
5.	LE PREVISIONI ECONOMICHE/FINANZIARIE DEL COMPLESSO AZIENDALE	74
5.1	Criteri di redazione del piano economico e finanziario del complesso aziendale.....	74
5.2	Le previsioni economiche del Complesso Aziendale.....	76
5.3	Le previsioni economiche del Complesso Aziendale.....	80
5.4	La valutazione del Complesso Aziendale oggetto di cessione.....	83
6.	FLUSSI DI CASSA PREVISTI NEL PERIODO ANTECEDENTE LA CESSIONE DEL COMPLESSO AZIENDALE E MODALITA' DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO.....	84
7.	LA SITUAZIONE PATRIMONIALE DELLA PROCEDURA	88
7.1	L'attivo della procedura alla data del 30 settembre 2014	88
7.2	Il passivo della procedura alla data del 24 luglio 2014	89
8.	LE MODALITA' DI CESSIONE DEL COMPLESSO AZIENDALE E LE PREVISIONI IN ORDINE ALLA SODDISFAZIONE DEI CREDITORI	90
8.1	Il dato normativo	90
8.2	Le manifestazioni di interesse	91
8.3	Le manifestazioni di interesse successive alla Relazione 28	93
8.4	Le modalità di cessione dei complessi aziendali.....	93
8.5	Descrizione delle diverse fasi in cui sarà articolata la procedura di vendita.....	95
8.6	Facoltà del Commissario Straordinario di modificare la procedura di vendita e modalità alternative di svolgimento della stessa.....	100
8.7	La previsione degli oneri di procedura ex art. 56 D.lgs 270/99	101
8.8	Le previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori	102

9. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE.....	103
ALLEGATI.....	104
Allegato 1 – Sentenza di dichiarazione dello stato di insolvenza di Infocontact.....	104
Allegato 2 – Decreto di apertura della procedura di Amministrazione Straordinaria	104
Allegato 3 – Decreto di nomina dei Commissari Straordinari	104
Allegato 4 – Bando e relativi allegati.....	104

INTRODUZIONE

In data 24 luglio 2014, con sentenza n. 12/2014 (nel seguito la “Dichiarazione di Insolvenza”, cfr. all. 1), il Tribunale di Lamezia Terme ha dichiarato lo stato di insolvenza di Infocontact S.r.l. (“**Infocontact**” o la “**Società**”), ai sensi dell’art. 8 d. lgs. 270/1999, cd. “Legge Prodi *bis*” e ha nominato Giudice Delegato la dott.ssa Adele Foresta (nel seguito il “**Giudice Delegato**” o il “**GD**”).

In pari data è stato nominato Commissario Giudiziale (nel seguito il “**CG**”) il prof. Francesco Perrini, cui è stata assegnata la gestione dell’impresa “*sino a quando non verranno assunti i provvedimenti di cui all’art. 30 D.Lgs. 270/1999*”.

In data 23 settembre 2014 il CG ha trasmesso la Relazione ex art. 28 d. lgs. 270/99 (la “**Relazione 28**”) nella quale sono riportate, fra l’altro, le cause dello stato di insolvenza e la valutazione circa l’esistenza delle prospettive di recupero dell’equilibrio economico delle attività imprenditoriali.

In particolare, nella Relazione 28 il CG ha espresso valutazioni favorevoli in ordine alle prospettive di recupero dell’equilibrio economico delle attività imprenditoriali da perseguire mediante un opportuno “*programma di cessione dei complessi aziendali*” ai sensi dell’art. 27, comma 2, lettera a), della Legge Prodi bis.

Secondo quanto riportato nella Relazione 28 le motivazioni, poste alla base di tale scelta, sono da ricondursi sia a valutazioni di natura industriale/organizzativa, che di natura economico-finanziaria, “*tali da individuare nella cessione di complessi aziendali un’ipotesi concretamente percorribile - pur con indubbie criticità - per la conservazione dell’intero complesso produttivo della Infocontact (con conseguente salvaguardia dei livelli occupazionali nella massima misura possibile sulla base delle intese sindacali e tenuto conto delle esigenze manifestate dai soggetti interessati) e per il conseguimento del miglior soddisfacimento del ceto creditorio*”.

Il Ministero per lo Sviluppo Economico ha espresso analogo parere favorevole con nota pervenuta in data 3 ottobre 2014.

In data 21 ottobre 2014, il Tribunale di Lamezia Terme, con decreto n. 451/2014 (il “**Decreto**”, cfr. all. 2), condivise le valutazioni del CG, ha dichiarato l’apertura della procedura di Amministrazione Straordinaria, assegnando alla procedura il R. Amm. Str. n. 1/2014 (la “**Procedura**”). Nel contempo, il Tribunale di Lamezia Terme ha disposto l’affidamento della gestione dell’impresa al CG fino alla

nomina del commissario straordinario, nonché la prosecuzione dell'accertamento del passivo secondo quanto previsto nella Dichiarazione di Insolvenza.

In data 20 novembre 2014, il Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) ha proceduto alla nomina, ai sensi dell'art. 38, comma 2, del d. lgs. 270/99, di un collegio commissariale composto dagli scriventi Prof. Francesco Perrini, Prof. Enrico Laghi e Avv. Federico Sutti (nel seguito, congiuntamente, i “**Commissari Straordinari**” o, più semplicemente i “**Commissari**”).

Tutto ciò premesso, in ossequio a quanto disposto dall'art. 54 e seguenti del d. lgs. 270/99, i Commissari Straordinari presentano il programma, definito, come si avrà modo di rappresentare nel seguito, secondo l'indirizzo di cui all'art. 27 comma 2 lettera a) del richiamato D.Lgs. 270/99 (“*Programma di cessione dei complessi aziendali*”; nel seguito il “**Programma**”).

* * *

Il Programma è stato definito tenendo conto delle indicazioni dell'art. 56 D. Lgs. 270/99 e pertanto è stato redatto indicando:

- 1) le attività imprenditoriali destinate alla prosecuzione e quelle da dismettere;
- 2) il piano per la liquidazione dei beni non funzionali all'esercizio dell'impresa;
- 3) le previsioni economiche e finanziarie connesse alla prosecuzione dell'esercizio dell'impresa;
- 4) i modi della copertura del fabbisogno finanziario, con specificazione dei finanziamenti o delle altre agevolazioni pubbliche di cui è prevista l'utilizzazione.

Avendo optato gli scriventi per l'indirizzo della cessione dei complessi aziendali, nel Programma sono altresì indicate le modalità previste per la cessione, nonché le preliminari previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori.

* * *

Il Programma si compone di 9 capitoli, così articolati:

1. descrizione della Società;
2. cause del dissesto di Infocontact;
3. descrizione della procedura di amministrazione straordinaria;

4. ragioni poste alla base della scelta del Programma di cessione e descrizione delle attività imprenditoriali da dismettere;
5. previsioni economiche del complesso aziendale di Infocontact e dei rami d'azienda in cui lo stesso si può articolare;
6. flussi di cassa attesi nel periodo antecedente la cessione del ramo aziendale e modalità di copertura del fabbisogno;
7. situazione patrimoniale della procedura con riferimento alla data del 30 settembre 2014;
8. modalità di cessione delle attività con indicazione delle manifestazioni d'interesse ad oggi pervenute; stime delle attività oggetto di cessione e previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori;
9. conclusioni.

DEFINIZIONI

Allegati: i documenti allegati al presente Programma.

Amministratore Unico: Dott. Giuseppe Pane, nato a Londra il 01.10.1976 e residente a Roma.

Amministrazione Straordinaria: la procedura di amministrazione straordinaria di cui alla Legge Prodi *bis*.

Azienda: complesso dei beni organizzati per l'esercizio dell'impresa di proprietà della Società.

Coadiutore e/o il Delegato alla gestione: il dott. Alexandre Perrucci, nato a Losanna (Svizzera) il 19 ottobre 1977, con studio in Milano via Agnello 6/1.

Commissario Giudiziale o CG: il prof. Francesco Perrini, nato a Bari, il 10 dicembre 1965.

Commissari Straordinari e/o Commissari: il prof. Francesco Perrini, nato a Bari, il 10 dicembre 1965, il prof. Enrico Laghi, nato a Roma, il 23 febbraio 1969, l'avv. Federico Sutti, nato a Milano, il 6 gennaio 1965.

Complesso Aziendale: ramo di azienda attinente alla gestione caratteristica di Infocontact, e pertanto oggetto di cessione.

Consulenti Finanziari: Ernst & Young Financial Business Advisors S.p.A. (di seguito "E&Y").

Data di apertura della Procedura di Amministrazione Straordinaria: 21 ottobre 2014.

Data di Dichiarazione di insolvenza: 24 luglio 2014.

Data Room: data room elettronica alla quale ciascun soggetto interessato (in caso di ammissione alle successive fasi della procedura competitiva) potrà avere accesso al fine di condurre le proprie attività di *due diligence*.

Dichiarazione di insolvenza: la sentenza n. 12/2014 del 24 luglio 2014, del Tribunale, depositata in data 25 luglio 2014.

Gruppo Alpha o Gruppo: il gruppo di società controllanti Alpha Group S.r.l. e/o da questa controllate ai sensi dell'art. 2359 c.c., di cui fa parte Infocontact.

Infocontact: la Infocontact S.r.l., una società con capitale sociale pari ad euro 500.000,00, interamente versato, avente sede legale in Roma, Via A. Allegri da Correggio 13, ed iscritta nel registro delle Imprese di Roma, sezione ordinaria, dal 21/02/2001.

Legge Fallimentare: il regio decreto 16 marzo 1942 n. 267.

Legge Prodi bis: il decreto legislativo 8 luglio 1999 n. 270.

Manifestazione di Interesse: manifestazione di interesse a prendere parte alla procedura competitiva, contenente un'offerta non vincolante per la compravendita del Complesso Aziendale, o di rami.

Ministero: il Ministero dello Sviluppo Economico.

Ministro: il Ministro dello Sviluppo Economico.

Offerta Vincolante: offerta vincolante presentata da ciascun Soggetto Ammesso per la compravendita del Complesso Aziendale, o di rami del medesimo.

Piano: il “*piano di prosecuzione dell’attività imprenditoriale*” redatto ai sensi dell’articolo 63, comma 3, della Legge Prodi *bis*.

Piano Industriale: il piano industriale della Società.

Procedura: la procedura di Amministrazione Straordinaria.

Procedura di Cessione: la procedura di cessione dei complessi aziendali ai sensi dell’art. 27, comma 2, lett. *a*) della Legge Prodi *bis*.

Programma: il presente programma di cui all’art. 27 comma 2 lettera *a*) del richiamato D.Lgs. 270/99.

Regolamento: il regolamento che disciplina la procedura di vendita di aziende da parte di Amministrazioni Straordinarie.

Relazione 28 o Relazione: la relazione redatta *ex art.* 28 della Legge Prodi *bis*.

Società: la Infocontact.

Soggetto Ammesso: soggetto interessato ammesso alla procedura di compravendita competitiva del Complesso Aziendale, o di rami del medesimo.

Tribunale: il Tribunale di Lamezia Terme, sezione fallimentare.

1. INFORMAZIONI GENERALI SU INFOCONTACT

Il presente capitolo del Programma, dopo una breve premessa di carattere generale, riporta la compagine sociale e gli organi di amministrazione e controllo della Società alla data della Dichiarazione di Insolvenza; illustra l'attività svolta da Infocontact e il mercato di riferimento; infine, descrive l'assetto organizzativo e i livelli occupazioni della Società.

1.1. Informazioni generali, compagine sociale e organi di amministrazione e controllo alla data di Dichiarazione di Insolvenza

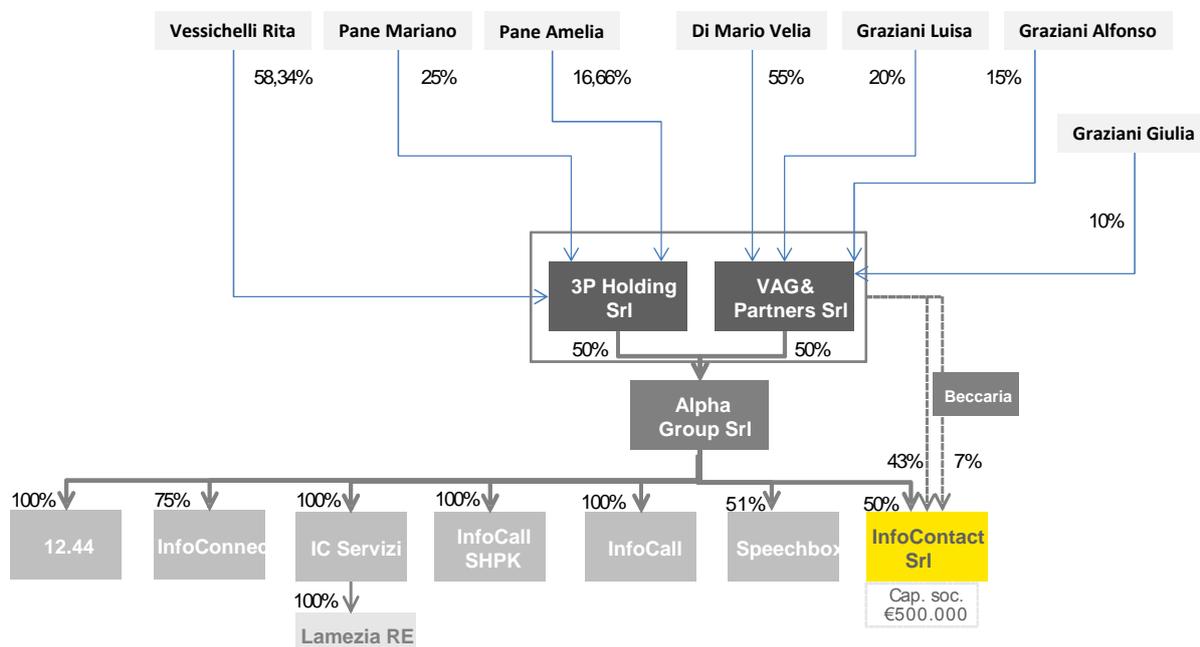
Infocontact S.r.l., con sede legale in Roma, via A. Allegri da Correggio n. 13 (codice fiscale e numero di iscrizione al registro delle Imprese di Roma, sezione ordinaria 06414381001; numero r.e.a. 967877) è stata costituita in data 18 gennaio 2001 ed è stata iscritta al registro delle imprese di Roma in data 21 febbraio 2001 con capitale sociale, integralmente sottoscritto e versato, di euro 500.000,00.

Alla data della Dichiarazione di Insolvenza il capitale sociale della Società risultava detenuto da: (i) Alpha Group s.r.l. al 50%; (ii) 3P Holding s.r.l. al 21,5%; (iii) VAG & Partners s.r.l. al 21,5%; (iv) Beccaria s.r.l. 7% (cfr. Grafico 1).

I soci di Infocontact, alla data della Dichiarazione di Insolvenza partecipavano, in modo diretto o indiretto, una serie di altre società, correlate ad Infocontact, ma dalla stessa non avvinte da rapporti partecipativi, con le quali la Società intratteneva – come meglio si avrà modo di precisare – rapporti di natura economico-finanziaria.

Nel Grafico 1 si indicano i rapporti partecipativi dei soci di Infocontact con Infocontact e le altre società correlate a quest'ultima.

Grafico 1 - La struttura societaria di InfoContact e delle società alla stessa correlate



Nello specifico, si segnala che:

- Alpha Group s.r.l. è una *holding* di partecipazioni;
- Infocontact s.r.l. eroga servizi di *call center, inbound, outbound e backoffice*;
- InfoCall s.r.l. si occupa di servizi di *Directory Assistance* (informazioni elenco abbonati). La società non opera direttamente, bensì tramite subappalto delle proprie commesse a Infocontact;
- InfoCall Sh.P.K. si occupa di servizi di *call center outbound* presso la sede di Tirana (Albania), gestendo tramite subappalto alcune commesse Infocontact;
- InfoConnect s.r.l. eroga servizi di rete in banda larga attraverso l'utilizzo di tecnologia di ponti radio ed è una società autorizzata per la rivendita del traffico dati come ISP (Internet Service Provider);
- IC Servizi s.r.l. eroga servizi di supporto alle attività delle società controllate da Alpha Group (in particolare ad Infocontact) tra cui, in via prevalente, locazioni delle unità immobiliari, ma anche servizi di pulizia, guardiania, etc.
- Lamezia RE s.r.l è una società di scopo costituita per l'acquisizione di un immobile sito nella

zona industriale di Lamezia Terme;

- 12.44 s.r.l. è 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;
- SpeechBox s.r.l. è impegnata in attività di rivendita di licenze in Italia per conto di Nuance, società leader mondiale per l'offerta di servizi di riconoscimento vocale.

È da precisare che in tutte le società sopra elencate, alla data di Dichiarazione di Insolvenza, risultavano componenti dell'organo amministrativo l'Ing. Alfonso Graziani e/o il Dott. Giuseppe Pane.

Va inoltre osservato che l'assetto azionario delle società sopra elencate è riconducibile a congiunti e familiari dell'Ing. Alfonso Graziani e del Dott. Giuseppe Pane.

Ancora, va rilevato che le seguenti società, alla Data della Dichiarazione di Insolvenza avevano sede legale presso gli uffici di Roma condotti in locazione dalla Infocontact:

- Alpha Group s.r.l.;
- InfoConnect s.r.l.;
- Speech Box s.r.l.

Alla Data della Dichiarazione di Insolvenza, Infocontact adottava un sistema di *governance* tradizionale con un organo amministrativo e un organo di controllo.

Nello specifico, l'organo amministrativo era composto da un amministratore unico, nella persona del Dott. Giuseppe Pane (C.F. PNAGPP76R01Z114D), nato a Londra il 01/10/1976 e residente in Roma, mentre l'organo di controllo era composto da un sindaco unico, nella persona del dott. Renato Bonarrigo. Il tutto come da informazioni assunte sulla base della visura camerale storica della Società.

Nelle Tabella 1 e 1 *bis* è riportata l'evoluzione dell'organo amministrativo e di controllo della Società nel periodo 2008-2014.

Tabella 1 – Composizione Consiglio d'Amministrazione

COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	CARICA	DATA NOMINA	DATA ISCRIZIONE NOMINA	DATA CESSAZIONE	DATA ISCRIZIONE CESSAZIONE
Pane Giuseppe	Amministratore Unico	27/11/2013	20/12/2013		
Graziani Alfonso	Presidente	30/06/2011	16/08/2011	06/09/2013	20/12/2013
Pane Giuseppe	Amministratore Delegato	07/07/2011	08/09/2011	06/09/2013	20/12/2013
Pane Giuseppe	Consigliere	30/06/2011	16/08/2011	06/09/2013	20/12/2013
Pane Paola	Consigliere	30/06/2011	16/08/2011	06/09/2013	20/12/2013
Pane Paola	Consigliere	01/03/2011	31/03/2011		
Graziani Alfonso	Presidente	02/09/2008	11/09/2008		
Pane Giuseppe	Amministratore Delegato	04/09/2008	12/09/2008		
Pane Giuseppe	Consigliere	02/09/2008	11/09/2008		
Pane Mariano	Consigliere	02/09/2008	11/09/2008	01/03/2011	31/03/2011

Tabella 1 bis – Composizione Collegio Sindacale

COMPONENTI DEL COLLEGIO SINDACALE	CARICA	DATA NOMINA	DATA ISCRIZIONE NOMINA	DATA CESSAZIONE	DATA ISCRIZIONE CESSAZIONE
Bonarrigo Renato	Sindaco effettivo	27/11/2013	20/12/2013		
Petrucci Maurizio	Presidente	26/04/2012	07/09/2012	20/12/2013	20/12/2013
Nardi Manuela	Sindaco effettivo	26/04/2012	07/09/2012	20/12/2013	20/12/2013
Barigelli Domenico	Sindaco effettivo	26/04/2012	07/09/2012	20/12/2013	20/12/2013
Gulino Rosario Alfio	Sindaco supplente	26/04/2012	07/09/2012	20/12/2013	20/12/2013
Rocco Vincenzo	Sindaco supplente	26/04/2012	07/09/2012	20/12/2013	20/12/2013
Ciprari Emiliano	Presidente	28/01/2010	17/02/2010	26/04/2012	07/09/2012
Canzoni Eduardo	Sindaco effettivo	28/01/2010	17/02/2010	26/04/2012	07/09/2012
Brizzi Simone Vladimiro	Sindaco effettivo	28/01/2010	17/02/2010	26/04/2012	07/09/2012
Pontesilli Raffaele	Sindaco supplente	28/01/2010	17/02/2010	26/04/2012	07/09/2012
Canzoni Fausto	Sindaco supplente	28/01/2010	17/02/2010	26/04/2012	07/09/2012
Beccari Giovanni Battista	Presidente	25/07/2005	12/08/2005	27/12/2006	24/03/2009
Berti Franco	Sindaco effettivo	25/07/2005	12/08/2005	27/12/2006	24/03/2009
Carello Luigi Andrea	Sindaco effettivo	25/07/2005	12/08/2005	27/12/2006	24/03/2009
Carbone Fausto	Sindaco supplente	25/07/2005	12/08/2005	27/12/2006	24/03/2009
Farina Raffaella	Sindaco supplente	25/07/2005	12/08/2005	27/12/2006	24/03/2009

In relazione all'evoluzione dell'organo di controllo, come evincibile dalla Tabella 1 bis, si segnala la circostanza che per il periodo dal 27 dicembre 2006 fino al 28 gennaio 2010 la Società è stata priva di collegio sindacale. Pur considerando che il collegio sindacale nominato in data 25 luglio 2005 sia rimasto in carica fino alla data di iscrizione della cessazione (24 marzo 2009), la criticità rilevata permarrrebbe comunque per il periodo dal 14 marzo 2009 al 28 gennaio 2010. Infine, si segnala che il

sindaco unico Dr. Renato Bonarrigo è decaduto all'atto della nomina del Commissario Giudiziale in data 24 luglio 2014, come previsto dalla normativa vigente ex d.lgs. 270/1999.

1.2. L'attività svolta e il mercato di riferimento

L'oggetto sociale di Infocontact, come stabilito dall'art. 4 dello statuto, attiene, tra l'altro, all'esercizio *“di servizi di telecomunicazione in Italia ed all'estero ed a questo fine può anche costruire ed operare reti di telecomunicazioni, nei limiti di volta in volta consentiti dalle vigenti leggi e regolamenti. In particolare, la società può, nei limiti di volta in volta consentiti dalle vigenti leggi e regolamenti, fornire al pubblico in tutto o in parte del territorio italiano tutti i servizi di telecomunicazione a valore aggiunto relativi alla gestione ed utilizzazione di banche dati (con specifico riferimento, ma non limitato a ciò, all'assistenza agli elenchi telefonici ed altri servizi di informazione relativi agli abbonati ed agli utilizzatori di linee telefoniche via cavo e via etere) per via telefonica ovvero attraverso servizi multimediali o interattivi, trasmissione dati e servizi voce di telefonia relativi direttamente o indirettamente ai sopra menzionati servizi a valore aggiunto (in via esemplificativa ma non limitativa, terminazione della chiamata), disegnare, dare esecuzione, sviluppare, realizzare, installare, provvedere alla manutenzione, possedere, operare, fornire a terzi e gestire reti pubbliche di telecomunicazioni, realizzate con qualsiasi mezzo di trasmissione e/o qualsiasi tecnologia per la fornitura dei sopra menzionati servizi a valore aggiunto, così come progettare, sviluppare e provvedere alla manutenzione del software; organizzare centri di chiamata e reti commerciali, di distribuzione e assistenza per gli stessi scopi – la realizzazione e la prestazione di servizi telematici, di televendita, la fornitura di servizi extra aziendali attraverso la gestione di call center, l'implementazione, l'organizzazione, la condizione di servizi telefonici, indagini di mercato telefoniche, raccolta di data base. La società potrà esercitare tale attività non solo in proprio ma anche per conto terzi, svolgendo attività intermediaria nella circolazione dei servizi e dei beni suddetti comprese le altre attività ausiliari delle precedenti”*.

°_°_°

La Società opera nel mercato dei *call center* e, in particolare, nel settore dei c.d. servizi di *outsourcing custode care*. Le principali attività affidate dai committenti sono *inbound* telefonico, *outbound* telefonico e *back office* (ossia servizi di gestione pratiche amministrative).

L'attività di *call center* consiste nello svolgere, all'interno o all'esterno di aziende ed enti, servizi specializzati di interazione mediante telefono e altri media (tipo fax, e-mail e internet) con clienti e/o utenti (*customer care*) in modo strutturato. In tale contesto si possono identificare diverse tipologie di servizi erogati e, segnatamente, servizi *inbound* e servizi *outbound*.

I servizi *inbound* sono erogati al momento della ricezione delle chiamate in ingresso provenienti da clienti o potenziali acquirenti. Rientrano in quest'ultima categoria:

- servizi di *customer care* - Il *customer care* è un servizio rivolto appunto a curare alcuni aspetti, quali sondaggi, raccolte informazioni e quanto altro possa contribuire alla *customer satisfaction* (soddisfazione del cliente). Il servizio di *customer care* oltre che in *inbound* (in ricezione) è anche in *outbound* (ciò generando chiamate dal *call center* verso il cliente);
- servizi di *help desk* tecnico - Si tratta di un'assistenza telefonica di primo livello (centralino, raccolta schede, prime soluzioni ai quesiti) da trasferire immediatamente alle funzioni aziendali addette (commerciale, amministrativo, assistenza tecnica ecc...);
- servizi d'acquisizione di ordini - Questo servizio è adatto soprattutto per le aziende che si occupano di vendita di prodotti e servizi. Precisamente, sono attività destinate alla registrazione di ordini telefonici per l'acquisto di prodotti e gestione di servizi *on line*. (le telefonate possono essere veicolate su numero verde, su linea urbana o su Audiotel).

I servizi *outbound* sono erogati attraverso l'effettuazione di chiamate telefoniche dal *call center* verso l'esterno, dirette a specifici target di clienti. I principali servizi erogati sono:

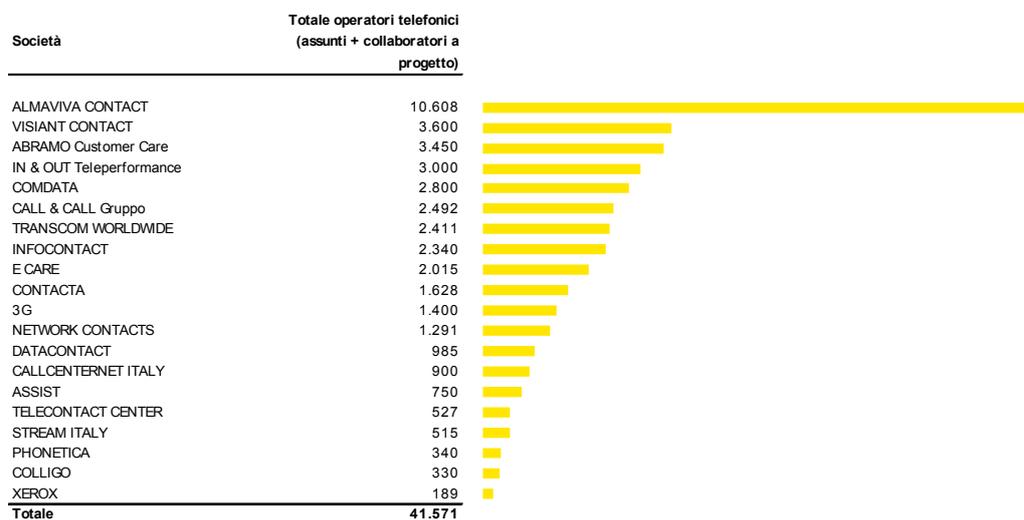
- servizi di *telemarketing* e *teleselling* per la promozione e/o la vendita di beni e servizi;
- ricerche di mercato - attività di indagine di supporto al marketing per sviluppo di prodotti e servizi;
- *customer satisfaction* - attività di verifica sulla clientela del grado di soddisfazione dopo l'acquisto di prodotti e servizi;
- qualificazione di database - attività per l'avvio e la manutenzione di database;
- invito ad eventi - attività rivolta alle aziende che gestiscono convegni, seminari, ecc.;
- gestione crediti - la realizzazione di questo tipo di attività molto complesse necessita di operatori qualificati al fine di salvaguardare l'immagine del cliente nel rispetto della persona del debitore.

L'aspetto principale che caratterizza il mercato dei *call center* è rappresentato dalla notevole incidenza del costo del lavoro sul fatturato (mediamente pari all'80%). Tale circostanza rende necessario saturare la capacità produttiva in modo continuativo per evitare di dovere sopportare una marginalità negativa già a livello di primo margine. La difficoltà gestionale principale è individuabile, pertanto, nel fatto che le società del settore debbono dotarsi di una struttura produttiva idonea a fronteggiare i livelli di fatturato attesi e, al contempo, sufficientemente flessibile per far fronte ai picchi di chiamate previste su base mensile da parte dei committenti. La complessità di definizione della struttura produttiva efficiente è acuita dal fatto che i contratti con i committenti non garantiscono il numero di chiamate previste, e prevedono corrispettivi suddivisi in una componente fissa e una variabile legata al raggiungimento di obiettivi di qualità e di vendita, di difficile prevedibilità.

Attualmente il settore in Italia è costituito da poco meno di 200 società operative che impiegano circa 250-270mila operatori.

Nel grafico 2 vengono forniti dettagli occupazionali delle prime 20 società con riferimento all'anno 2012 (ultimo dato ufficiale disponibile).

Grafico 2 - Dettaglio occupazionale delle principali aziende del settore nel 2012



Il mercato dei *call center*, dopo un decennio in cui ha registrato tassi elevati di crescita dei ricavi annuali, nel corso del 2012, anche in conseguenza del perdurare della crisi globale, ha registrato una contrazione dei volumi di domanda. In particolare, nell'intero settore le committenze che risentono

maggiormente del calo di consumi sono le telecomunicazioni, mentre restano in crescita banche e assicurazioni.

La crisi degli ultimi anni ha portato le imprese del settore a dovere ridurre i costi, intervenendo soprattutto su quello che rappresenta oggi la componente di costo più rilevante, ossia il personale. L'esigenza di incrementare l'efficienza e la produttività dei fattori della produzione ha spinto le imprese del settore a delocalizzare l'attività in Paesi dove il costo del personale è più basso che in Italia (Albania, Romania, e più in generale Europa dell'Est, dove è più diffusa la conoscenza della lingua italiana). Nel 2014, le attività delocalizzate hanno rappresentato un volume, in crescita, prossimo al 10% del mercato italiano.

La competizione tra gli operatori del settore sia stata, negli ultimi anni, focalizzata principalmente sulla leva del prezzo offerto per acquisire le commesse. La concorrenza di prezzo ha determinato un calo notevole della marginalità operativa e l'entrata in crisi di quelle società che non sono state in grado di intervenire sulla struttura dei costi. Negli ultimi tre anni numerosi sono i casi di società del settore che hanno ricorso alle procedure concorsuali previste dalla legge.

Gli operatori che sono stati in grado di adattare la struttura operativa al mutato contesto economico hanno invece potuto beneficiare della crisi degli operatori più deboli registrando livelli di redditività crescente anche grazie all'offerta di servizi a valore aggiunto e all'orientamento verso i mercati esteri.

°_°_°

La Società svolge quasi esclusivamente attività di *call center* per conto terzi con 2 unità operative principali e 8 unità operative periferiche dislocate nel territorio della regione Calabria. La sede legale e amministrativa ubicata a Roma.

Nella tabella sottostante si riporta il dettaglio delle sedi di cui, allo stato, dispone la Società

SEDE OPERATIVA	PROVINCIA
LAMEZIA TERME	Catanzaro
RENDE	Cosenza
STEFANACONI	Vibo Valentia
SAN PIETRO A MAIDA	Catanzaro
SERRA SAN BRUNO	Vibo Valentia
SOVERIA MANNELLI	Catanzaro
FILADELFIA	Vibo Valentia
CELICO	Cosenza
MARTIRANO LOMBARDO	Catanzaro
GIRIFALCO	Catanzaro
SEDE LEGALE	
ROMA	Roma

Le due sedi principali sono Lamezia Terme e Rende mentre le altre otto sedi possono essere considerate periferiche. Presso le due sedi principali sono svolte le attività “*inbound*” – relative ad assistenza tecnica ed amministrativa, gestione prenotazioni, risoluzione problemi, ecc., in favore di consumatori - e “*outbound*” – relative ad attività commerciali svolte ai fini dell’acquisizione di contratti di vendita di beni o servizi a consumatori, come meglio sarà illustrato in seguito.

Presso le sedi periferiche vengono svolte esclusivamente attività “*outbound*”. Giova sottolineare che, all’attualità, circa l’80% della forza lavoro è impiegato presso le due sedi principali di Lamezia Terme e Rende.

Come precisato, la Società svolge attività di *call center*. In particolare Infocontact offre i suoi servizi di *inbound* e *outbound* per diversi settori di riferimento (*telecomunicazioni, utility, finance, industry, etc...*). Ciascuno di questi settori presenta caratteristiche diverse. In particolare:

- Telecomunicazioni (rappresenta il segmento di clientela principale):
 - o Mercato consolidato con una forte attenzione ai costi;
 - o Grandissima attenzione alla qualità del servizio erogato per fronteggiare la concorrenza;
 - o Introduzione di sistemi automatici per la gestione del cliente (*Self care Web, IVR, ecc...*)
- Utility:
 - o Forte espansione del mercato legata alla liberalizzazione del mercato stesso;

- Obblighi richiesti dalle autorità, molto stringenti per quanto riguarda i livelli di servizio sia qualitativi che quantitativi che obbligatoriamente indirizzano l'erogazione del servizio verso l'*outsourcing*;
- Finance:
 - Maggiore propensione all'*outsourcing* di servizi *inbound* da parte di banche ed assicurazioni in risposta a esigenze crescenti su servizi informativi nei confronti del cliente;
 - Crescita dei servizi banking e assicurazione *on line* che richiedono strutture di customer care *inbound* e *back office*.

Le commesse *inbound* hanno peculiarità differenti rispetto alle commesse *outbound*.

L'attività *inbound* è generalmente caratterizzata da contratti di durata medio-lunga e l'attenzione da parte della clientela è rivolta essenzialmente alla qualità del servizio erogato; per tale ragione gli operatori sono spesso formate per lunghi periodi prima dell'inizio dell'attività operativa.

L'attività di *outbound*, invece, è generalmente caratterizzata da contratti (solitamente di agenzia) di durata inferiore e volti a massimizzare la quantità delle chiamate in uscita. La formazione degli operatori avviene in base alle campagne promozionali dei singoli clienti.

In entrambi i segmenti di attività, l'acquisizione delle commesse avviene (i) mediante bando di gara per società pubbliche o (ii) assegnazione diretta in caso di società private.

Per le attività di *inbound* e *outbound* il compenso riconosciuto dal committente alla società di *call center* è rappresentato da una parte fissa e da una parte variabile (*canvas*).

La parte fissa nei contratti di *inbound* è rappresentata dalla singola telefonata gestita (es. viene riconosciuto un corrispettivo sulla base dei minuti gestiti) mentre nei contratti di *outbound* è rappresentata dalla vendita del prodotto (es. € per contratto di ADSL venduto).

La parte variabile, è invece funzione, in entrambe le attività, del raggiungimento di determinati obiettivi, stabiliti dai singoli contratti.

Nel caso di attività di *inbound* si tratta principalmente di obiettivi di qualità e rispetto del pianificato. I committenti, infatti, comunicano periodicamente al *call center* i flussi di chiamate che potenzialmente dovranno essere gestiti. Il commissionario organizza le risorse necessarie e i relativi turni di lavoro per garantire un servizio efficiente al committente.

Nell'attività di *outbound*, infine, la parte variabile del ricavo per il *call center* è rappresentata principalmente, oltre che dal contratto venduto, anche dalla durata del rapporto tra il nuovo cliente ed il committente.

Infocontact ha, di fatto, avviato la propria attività nell'esercizio 2006, assumendo dapprima piccole commesse in subappalto e, successivamente, acquisendo contratti di appalto diretti per la gestione di parte dei *call center*, sia *inbound* (60% c.ca del fatturato 2013), che *outbound* (40% c.ca del fatturato 2013), riferibili a primari soggetti industriali nazionali.

Dopo un periodo nel quale la Società è stata, almeno in apparenza, in condizione di condurre la propria operatività in equilibrio contabile, nel corso del secondo semestre 2013 la Società è stata oggetto di un processo di ristrutturazione e riorganizzazione finalizzato a riequilibrare la posizione economica e finanziaria. Infatti all'equilibrio contabile non corrispondeva un analogo equilibrio finanziario posto che l'equilibrio contabile era, almeno dalle prime analisi condotte, da ricondurre a politiche di bilancio con le quali venivano capitalizzati costi a fronte dei quali si avevano tuttavia immediate uscite monetarie. Inoltre il mancato adempimento di obbligazioni di natura contributiva ed erariale non vedeva, in contabilità, la rilevazione delle passività potenziali connesse a tali scelte con la conseguenza che, nell'esercizio 2013, la dimensione del debito verso l'erario, in particolare, è cresciuta esponenzialmente con ciò manifestandosi un rilevantissimo deficit patrimoniale.

L'impossibilità di condurre il processo di risanamento aziendale *in bonis* ha condotto l'Amministratore Unico e i Soci di Infocontact a presentare una domanda ex art. 161 6° comma della Legge Fallimentare. Il Tribunale di Lamezia Terme, con provvedimento del 28 aprile 2014, ha accolto la domanda e ha assegnato termine di 90 giorni per il deposito della proposta e del piano di concordato preventivo ex art. 161 comma vi della Legge Fallimentare.

Il piano concordatario a servizio della proposta di concordato avrebbe dovuto essere fondato sulla cessione di rami aziendali di Infocontact a potenziali acquirenti industriali. Tuttavia il contenuto delle offerte ricevute e i tempi imposti dai potenziali acquirenti per l'affitto e consequenziale acquisto dell'azienda/rami d'azienda, sono risultati incompatibili sia con le tempistiche previste dal contesto normativo di riferimento, sia con l'ammontare e il rango della esposizione debitoria. In conseguenza di quanto descritto, in data 11 luglio 2014, Infocontact ha depositato una rinuncia alla domanda di concordato e successivamente in data 11 luglio 2014, il ricorso ex art. 5 d.lgs. 270/99 per la dichiarazione di insolvenza.

1.3. Assetto organizzativo e livelli occupazionali

Alla data del 1° novembre 2014, la Società occupava 1547 persone, di cui:

- 5 Dirigenti;
- 1053 dipendenti con contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato;
- 11 dipendenti con contratto di lavoro subordinato a tempo determinato;
- 478 lavoratori con contratti di collaborazione a progetto

Nella Tabella 2 è riportato il dettaglio per singola sede operativa del personale impiegato da Infocontact.

Tabella 1 - Organico Infocontact al 01.11.2014

Data	Qualifica	Sede				Totale
		Roma	Rende	Lamezia Terme	Altre sedi	
	Dirigenti	2	-	3	-	5
	Impiegati/Op.	-	354	702	8	1.064
	<i>Di cui:</i>					
	Imp. Tempo indeterminato	-	350	695	8	1.053
01/11/2014	Imp. Tempo determinato	-	4	7	-	11
	Collaboratori	-	77	180	221	478
	Totale tempo indeterminato	2	350	698	8	1.058
	Totale tempo determinato	-	4	7	-	11
	Totale	2	431	885	229	1.547

Si precisa che circa 70 unità di personale sono demandate a funzioni di staff e di direzione (tra cui cinque dirigenti). Tale personale non operativo svolge funzioni di supporto: amministrazione, assistenza IT, formazione del personale, coordinamento team, monitoraggio qualità, segreteria, manutenzione e pulizia delle strutture.

In data 22 gennaio 2014 la Società ha avviato la procedura di licenziamento collettivo ex art. 4 e 24 L. 223/91, dichiarando n. 272 esuberi strutturali presso il sito produttivo di Lamezia Terme, in conseguenza della crisi aziendale e del mancato rinnovo della commessa Wind Mobile.

A seguito del confronto con le organizzazioni sindacali (nel seguito "OO.SS."), la procedura di licenziamento collettivo è stata revocata con la contestuale sottoscrizione, in data 28 gennaio 2014, di un accordo per l'utilizzo del contratto di solidarietà difensivo di tipo B di cui alla L. 236/93 (art. 5, commi 5 e 8), che termina il 31 gennaio 2015 o fino a quando non verrà sostituito da un nuovo accordo firmato con i Commissari Straordinari o i nuovi proprietari.

Nell'ambito di tale contratto era stata prevista la possibilità, per l'intero periodo di solidarietà, “*di aprire i termini per gestire accordi di esodo incentivato di lavoratori, con riconoscimento, su base pattizia e transattiva, di un incentivo economico di n. 1 mensilità lorda per ogni anno di anzianità aziendale, con un minimo di n. 2 mensilità e un massimo di n. 6 mensilità*”.

Alla data del 1° novembre 2014, hanno aderito volontariamente alla procedura di esodo incentivato con risoluzione consensuale del rapporto di lavoro, percependo gli incentivi economici, 15 dipendenti. Successivamente, hanno aderito all'esodo ulteriori 19 dipendenti, che hanno risolto il rapporto mediante sottoscrizione di atto individuale di conciliazione sindacale, ma che, ad oggi, non hanno ancora percepito le spettanze di risoluzione del rapporto di lavoro e gli incentivi, essendo nel frattempo intervenuta la procedura di amministrazione straordinaria.

2. LE CAUSE DEL DISSESTO DI INFOCONTACT

Gli scriventi al fine di esprimere le presenti valutazioni in ordine alle cause che hanno condotto all'insolvenza di Infocontact hanno ritenuto opportuno:

1. procedere all'analisi dei bilanci di esercizio riferiti a detto arco temporale;
2. analizzare l'evoluzione dell'indebitamento della Società fino alla data della Dichiarazione di Insolvenza;
3. esaminare i rapporti intercorsi con parti correlate ad Infocontact, al fine di individuare eventuali trasferimenti di parte del patrimonio aziendale di Infocontact ad altre società, passibili di ulteriori approfondimenti per la valutazione complessiva dell'operato degli amministratori della Società.

Le analisi, le verifiche e gli approfondimenti svolti dagli scriventi devono essere considerati ancora preliminari, stante il tempo intercorso dalla nomina degli scriventi alla redazione del presente Programma, nonché della oggettiva difficoltà connessa alla valutazione di eventi aziendali risalenti nel tempo da condursi necessariamente in un'ottica *ex ante*, e, in particolare, alla individuazione del nesso causale tra le numerose e variegate operazioni potenzialmente produttive dello stato di crisi che

ha condotto alla dichiarazione di insolvenza e l'effettiva univoca e oggettiva riconducibilità di queste ultime allo stato di decozione della Società.

Ne consegue che quanto riportato nel Programma deve essere inteso come un primo quadro di sintesi sulla tematica, in relazione alla quale ci si riserva di effettuare i dovuti approfondimenti nel prosieguo della Procedura.

2.1 L'analisi della situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società per il periodo 2008 - 2013

Nel presente paragrafo si riporta una sintesi dell'andamento della gestione economico-finanziaria di Infocontact S.r.l. e della situazione patrimoniale della Società nel periodo 2008-2013. Si precisa che la Società redige il bilancio d'esercizio secondo le norme del Codice Civile e che i dati riportati nei prospetti di conto economico e stato patrimoniali sono desunti dai bilanci d'esercizio approvati e depositati presso la Camera di Commercio Industria e Artigianato di Roma. Si rileva altresì che il bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2013 non è stato approvato dall'assemblea dei soci. Pertanto, ai fini delle proprie elaborazioni, gli scriventi hanno fatto riferimento a una situazione economico-patrimoniale alla medesima data, redatta e depositata a seguito della richiesta del Tribunale di Lamezia Terme nell'ambito delle fase successiva alla accettazione della domanda ex art. 161 comma vi L. F.

Nelle Tabelle 3 e 4 sono riportati i prospetti di conto economico e stato patrimoniale di Infocontact riferiti al periodo 2008-2013.

Tabella 2 - Conti economici riclassificati Esercizi 2008-2013

<i>Valuta: € 000</i>	FY08A	%	FY09A	%	FY10A	%	FY11A	%	FY12A	%	FY13PC	%
Ricavi delle vendite	4.886	100,0%	18.302	100,0%	27.665	100,0%	33.292	100,0%	40.537	100,0%	42.436	100,0%
Incrementi di imm.ni per lavori interni	1.390	28%	-	0%	-	0%	2.300	7%	4.000	10%	-	0%
Altri ricavi e proventi	219	4%	2.004	11%	3.246	12%	2.841	9%	2.900	7%	9	0%
Valore della produzione	6.495	133%	20.306	111%	30.911	112%	38.433	115%	47.437	117%	42.445	100%
Costo Diretto Dipendenti	(4.240)	-87%	(14.946)	-82%	(20.601)	-74%	(25.769)	-77%	(30.585)	-75%	(29.999)	-71%
Costo Diretto Collaboratori	(419)	-9%	(1.196)	-7%	(3.402)	-12%	(4.612)	-14%	(7.456)	-18%	(8.038)	-19%
Costo Diretto Interinali	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	(4.373)	-10%
Totale Costo del Personale	(4.658)	-95%	(16.142)	-88%	(24.003)	-87%	(30.381)	-91%	(38.040)	-94%	(42.410)	-100%
Totale Spese Generali	(798)	-16%	(1.818)	-10%	(3.080)	-11%	(3.706)	-11%	(5.127)	-13%	(5.355)	-13%
Subappalti	(5)	0%	-	0%	-	0%	-	0%	(126)	0%	(1.521)	-4%
EBITDA	1.033	21%	2.347	13%	3.828	14%	4.347	13%	4.143	10%	(6.842)	-16%
Ammortamenti	(512)	-10%	(799)	-4%	(1.078)	-4%	(1.339)	-4%	(1.924)	-5%	(1.333)	-3%
EBIT	521	11%	1.547	8%	2.750	10%	3.007	9%	2.219	5%	(8.175)	-19%
Proventi e oneri finanziari	(191)	-4%	(372)	-2%	(476)	-2%	(575)	-2%	(441)	-1%	(1.189)	-3%
<i>Proventi straordinari</i>	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
<i>Multe e ammende indeducibili</i>	(6)	0%	(0)	0%	(135)	0%	(131)	0%	(241)	-1%	(1.893)	-4%
<i>Acc.to f.do sanzioni</i>	-	0%	-	0%	(594)	-2%	-	0%	-	0%	(3.569)	-8%
<i>Perdite su crediti</i>	(0)	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	(1.762)	-4%
<i>Svalutazione crediti</i>	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	(3.802)	-9%
<i>Sopravv. Passive / attive</i>	2	0%	(266)	-1%	(294)	-1%	(295)	-1%	(44)	0%	(12.032)	-28%
<i>Acc.to f.do rischi controv.lav</i>	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	(128)	0%
<i>acc.to rischi proced./profess.</i>												
<i>acc.to incentivi all'esodo</i>												
Proventi e oneri straordinari	(4)	(0)	(266)	(0)	(1.022)	(0)	(426)	(0)	(285)	(0)	(23.185)	(1)
EBT	327	7%	910	5%	1.252	5%	2.006	6%	1.493	4%	(32.549)	-77%
Imposte e tasse	(119)	-2%	(439)	-2%	(1.033)	-4%	(1.611)	-5%	(1.333)	-3%	-	0%
Utile/Perdita d'esercizio	208	4%	471	3%	219	1%	395	1%	159	0%	(32.549)	-77%

Tabella 3 - Stato patrimoniale Esercizi 2008-2013

<i>Valuta: € 000</i>	Dic08A	Dic09A	Dic10A	Dic11A	Dic12A	Dic13PC
Immobilizzazioni immateriali	2.582	2.954	3.776	5.988	9.161	3.270
Immobilizzazioni materiali	784	1.133	2.299	3.128	3.446	3.365
Immobilizzazioni finanziarie	157	28	28	29	277	39
Attivo fisso	3.524	4.115	6.103	9.145	12.884	6.673
Crediti commerciali	2.808	10.123	14.528	14.270	16.178	15.424
Debiti commerciali	(623)	(876)	(2.092)	(1.932)	(1.757)	(4.107)
Capitale Circolante Operativo	2.185	9.247	12.436	12.338	14.421	11.317
Altri crediti	2.013	2.180	2.616	5.245	7.068	4.342
Altri debiti	(2.260)	(8.021)	(11.143)	(17.961)	(25.421)	(43.325)
Capitale Circolante Netto	1.939	3.406	3.910	(378)	(3.932)	(27.666)
TFR	(263)	(963)	(1.994)	(3.154)	(4.427)	(5.552)
Altri fondi	(72)	(72)	(665)	(513)	(264)	(3.701)
Capitale investito	5.128	6.487	7.354	5.100	4.261	(30.246)
Patrimonio Netto	502	974	1.592	1.987	2.146	(30.403)
Posizione Finanziaria Netta	4.625	5.513	5.762	3.113	2.115	157
Fonti di finanziamento	5.128	6.487	7.354	5.100	4.261	(30.246)

Dall'analisi delle Tabelle 3 e 4 emerge come la Società abbia registrato, nel periodo 2008-2013, una significativa crescita dei ricavi delle vendite, incrementatosi da €4,9 mln ad €42,4 mln e del valore della produzione che, da un valore di €6,5 mln nel 2008 è giunto a €42,4 mln nel 2013.

Fatto salvo quanto esposto prima circa la reale consistenza dei valori contabili, il margine operativo lordo (EBITDA) ha presentato una costante crescita nel periodo dal 2008 al 2012, passando da €1 mln del 2008 ad €4,1 mln nel 2012, per poi crollare a -€6,8 mln nel 2013. In termini percentuali, l'EBITDA margin ha mostrato, invece, un tendenziale decremento a far data dal 2009, fino a mostrare un risultato decisamente negativo nel 2013.

Il reddito operativo (EBIT) e l'EBIT margin hanno mostrato un andamento correlato a quello dell'EBITDA e dell'EBITDA margin: l'attività svolta da Infocontact non è infatti di tipo *capital intensive* e, dunque, la componente degli ammortamenti non incide in modo significativo sui conti della Società.

È da notare che la componente più rilevante di costo della gestione – che ha evidenziato un andamento correlato a quello dei ricavi delle vendite – è rappresentata dal costo dei dipendenti e collaboratori a conferma della circostanza che l'attività di *call center* è di tipo *labour intensive*. È da rilevare, infatti, che il costo del personale rappresenta, nel periodo, una percentuale compresa tra l'85% e il 90% dei costi operativi aziendali (esclusi ammortamenti).

Nella Tabella 5 si riportano le risultanze delle analisi condotte sull'andamento della gestione reddituale.

Tabella 4 - Dinamica delle principali grandezze economiche

Periodi	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Valore Produzione	6.495	20.306	30.911	38.433	47.437	42.445
Personale	-4.658	-16.142	-24.003	-30.381	-38.040	-42.410
Spese generale	-798	-1.818	-3.080	-3.706	-5.127	-5.355
Subappalti	-5	0	0	0	-126	-1.521
Costi totali	-5.461	-17.960	-27.083	-34.087	-43.293	-49.286
EBITDA	1.034	2.346	3.828	4.346	4.144	-6.841
Ammortamenti	-512	-799	-1.078	-1.339	-1.924	-1.333
EBIT	522	1.547	2.750	3.007	2.220	-8.174
<i>EBITDA Margin</i>	<i>15,9%</i>	<i>11,6%</i>	<i>12,4%</i>	<i>11,3%</i>	<i>8,7%</i>	<i>-16,1%</i>

<i>EBIT Margin</i>	8,0%	7,6%	8,9%	7,8%	4,7%	-19,3%
<i>Incidenza Costo personale su Costi totali</i>	85,3%	89,9%	88,6%	89,1%	87,9%	86,0%
<i>Incidenza Spese generali su Costi totali</i>	14,6%	10,1%	11,4%	10,9%	11,8%	10,9%

L'analisi della situazione patrimoniale della Società evidenzia una dinamica dell'attivo fisso coerente con quella di una società che non necessita, per lo svolgimento della gestione, di ingenti investimenti in attività materiali. Il Capitale Circolante Operativo e il Capitale Circolante Netto mostrano valori, in assoluto, relativamente contenuti, quanto meno fino al 2012, ma frutto della compensazione di ingenti ammontari di crediti e di debiti, progressivamente cresciuti nel periodo dal 2008 al 2012. Nel 2013 la misura dei debiti verso altri cresce esponenzialmente e non risulta più bilanciata da sufficienti attività, atteso che i crediti commerciali e verso altri mostrano, nella sostanza, un valore stabile anche nel 2013.

Il patrimonio netto, sempre molto esiguo in rapporto al capitale investito, cresce negli anni dal 2008 al 2012 per poi crollare a un valore negativo di oltre €30 mln nel 2013. La posizione finanziaria netta della Società, in crescita fino al 2010, si riduce nel periodo successivo fino ad azzerarsi, di fatto, nel 2013.

La dinamica patrimoniale, in definitiva, evidenzia la fragilità della struttura delle fonti di finanziamento, nonché una dinamica del Capitale Circolante Netto che mostra, nel 2013, l'emergere di problematiche di indebitamento ragionevolmente da correlarsi, almeno in parte, ad eventi pregressi e, in particolare, al mancato pagamento dei debiti tributari, cosa che ha permesso alla Società di finanziarie il fabbisogno generato dalla gestione.

I principali indici di bilancio della Società nel periodo 2008-2013 sono sintetizzati nella Tabella 6.

Tabella 5 - Indici di bilancio 2008-2013

<i>Indici di bilancio in %</i>	FY08A	FY09A	FY10A	FY11A	FY12A	FY13PC
ROI	2,5%	2,8%	0,9%	1,4%	0,4%	-116,8%
ROE	41,4%	48,4%	13,7%	19,9%	7,4%	n.a
ROS	4,3%	2,6%	0,8%	1,2%	0,4%	-76,7%
Rotazione del capitale investito	58,5%	110,5%	115,8%	114,9%	110,1%	152,3%
Rapporto di indebitamento finanziario	55,4%	34,2%	26,8%	11,9%	7,6%	5,7%
Grado di copertura attivo fisso netto	14,3%	23,7%	26,1%	21,7%	16,7%	n.a
Mezzi propri/totale attivo	6,0%	5,9%	6,7%	6,9%	5,8%	n.a
Attivo corrente/passivo corrente	90%	96%	96%	91%	84%	50% ¹
Attivo corrente/totale passivo	59,7%	75,3%	74,6%	-68,5%	-65,8%	76,2%

Dall'analisi per indici sopra riportata, si conferma come la Società presenti storicamente esigui livelli di capitalizzazione. Nel periodo di osservazione la redditività operativa, inizialmente discreta, si riduce progressivamente, pur in presenza di un incremento dei volumi di fatturato. Ciò è dipeso dal fatto che la Società non ha potuto più usufruire, negli ultimi anni, di alcune agevolazioni fiscali che impattavano positivamente sul costo del personale e ha subito gli effetti di talune scelte manageriali in termini di dimensionamento della struttura del personale. In tale ambito appare opportuno richiamare la circostanza che la Società, nel periodo considerato, ha usufruito di contributi straordinari, previsti *ex lege*, per l'incentivazione alla assunzione e formazione del personale, oltre a sgravi fiscali e contributivi a riduzione del costo del personale. La natura straordinaria e temporanea di tali poste ha fatto sì che, al momento del loro venire meno, non avendo, evidentemente la Società strutturato un livello di *pricing* coerente con il costo pieno della struttura operativa, ha sopportato perdite in quanto le commesse si sono rivelate non remunerative in assenza dei benefici sulla struttura dei costi rivenienti dalle agevolazioni che, in passato, la Società riceveva.

In aggiunta, è ancora da richiamare la circostanza che dopo un periodo nel quale la Società è stata, almeno in apparenza, in condizione di condurre la propria operatività in equilibrio contabile, nel corso del secondo semestre 2013 la Società è stata oggetto di un processo di ristrutturazione e riorganizzazione finalizzato a riequilibrare la posizione economica e finanziaria. Infatti all'equilibrio contabile non corrispondeva un analogo equilibrio finanziario posto che l'equilibrio contabile era, almeno dalle prime analisi condotte, da ricondurre a politiche di bilancio con le quali venivano capitalizzati costi a fronte dei quali si avevano tuttavia immediate uscite monetarie. Inoltre il mancato adempimento di obbligazioni di natura contributiva ed erariale non vedeva, in contabilità, la rilevazione delle passività potenziali connesse a tali scelte con la conseguenza che, nell'esercizio 2013, la

dimensione del debito verso l'erario, in particolare, è cresciuta esponenzialmente con ciò manifestandosi un rilevantissimo deficit patrimoniale.

2.2 Il debito della Società al momento della data di dichiarazione di insolvenza

L'indebitamento della Società al 24 luglio 2014, come risulta dalla Relazione 28, ammonta a complessivi €80,2 mln (cfr. Tabella 7).

Tabella 6 - Dettaglio passività al 24 luglio 2014

<i>Valuta: € 000</i>	24Lug14PC
Fondi rischi e oneri	(16.051)
TFR	(6.343)
Debiti commerciali	(3.980)
Altri debiti	(52.228)
Debiti finanziari	(1.567)
Totale passività	(80.168)

L'importo maggiormente significativo incluso nel passivo è rappresentato dalla voce "Altri debiti", pari a €52,2, mln e si compone principalmente di debiti tributari, pari a €40,2 mln. Di seguito il dettaglio delle voci di cui sopra:

1. Debiti tributari: la voce è composta principalmente dalla somma di debiti per IVA, IRPEF trattenuta a lavoratori autonomi e dipendenti e IRAP. Gli incrementi per Eur/mil 5,1 del debito IVA e per Eur/mil 1,0 del debito IRAP sono riferibili alla registrazione di rettifiche sui saldi di bilancio, sulla base delle comunicazioni ricevute dall'Erario per l'IVA di competenza 2012 e l'IRAP di competenza 2011.

Tabella 6.1.

<i>Valuta: € 000</i>	Dic13PC	24Lug14PC
IVA	(19.657)	(24.773)
IRPEF Dipendenti/Autonomi	(9.688)	(9.957)
IRPEF Dipendenti	(1.178)	(1.451)
IRPEF Autonomi	(322)	(447)
IRAP	(1.603)	(2.663)
Altro	(893)	(893)
Rivalutazione TFR - Sostitutiva	(16)	(17)
Totale	(33.359)	(40.201)

Fonte: elaborazione su dati aziendali

2. Debiti verso istituti di previdenza: i debiti verso gli istituti previdenziali si riferiscono a contributi che erano stati oggetto di rateazione per Eur/mil 2,9 e a debiti non rateizzati per Eur/mil 2,6. L'incremento di Eur/mil 0,6 rispetto al saldo a dicembre 2013 è essenzialmente riferibile alla registrazione delle competenze di novembre e dicembre 2013 (dipendenti delle sedi Rende e Lamezia) a seguito della ricezione dei piani di rateazione.
3. Debiti verso il personale: la voce comprende le quote non godute di retribuzioni, premi e ferie. Oltre al debito corrente, il saldo include il debito per stipendi di competenza marzo 2014, non corrisposti ai dipendenti.
4. Debiti diversi: includono debiti per rimborsi spese, diritti camerali e debiti verso fondi di previdenza complementare.

Coerentemente con il principio della prudenza, si è provveduto ad accantonare in appositi fondi rischi le somme connesse alle c.d. passività potenziali per complessivi Eur/mil 16,1, di cui:

- (i) Controversie verso lavoratori per Eur/mil 3,0
- (ii) Fondo rischi per la procedura per Eur/mil 0,4
- (iii) Fondo incentivi all'esodo per Eur/mil 2,0
- (iv) Altri fondi per Eur 10,6

Tabella 6.2 - Dettaglio Altri fondi al 31 dicembre 2013 e al 24 luglio 2014

<i>Valuta: € 000</i>	Dic13PC	24Lug14PC
Altri fondi	(3.574)	(10.607)
Fondo rischi controversie lavoro	(128)	(2.982)
Fondo incentivi all'esodo	-	(2.000)
Fondo rischi procedura	-	(447)
Fondo rischi professionisti	-	(15)
Fondi rischi e oneri	(3.701)	(16.051)

Fonte: elaborazione su dati aziendali

Con riferimento agli altri fondi pari a Eur/mil 10,6, si precisa che questi includono interessi e sanzioni sui debiti verso Erario e INPS, in parte oggetto di rateazioni e che sono decadute a seguito

dell'ingresso in Procedura. Pertanto, è stato necessario ricalcolare tali sanzioni ed interessi in misura piena.

A proposito del fondo rischi procedura pari a Eur/mil 0,4, si precisa che si riferiscono ad alcuni professionisti che hanno assistito la Società per la predisposizione della Domanda di Pre-Concordato.

Infine, si precisa che i debiti finanziari si riferiscono principalmente al finanziamento concesso da Mariano Pane (socio della controllante 3P Holding), oltre al debito residuo verso i soci 3P Holding e Vag & Partners per complessivi k€37.

2.3 I rapporti con parti correlate

Infocontact deteneva e, tuttora detiene, rapporti commerciali con altre società ad essa correlate in ragione della compagine sociale e/o della composizione dell'organo amministrativo: (i) IC Servizi , (ii) InfoCall, (iii) InfoConnect e (iv) InfoCall SHPK. I rapporti con le società controllanti (i) Alpha Group, (ii) 3P Holding, (iii) Vag & Partners e (iv) Beccaria sono prevalentemente di natura finanziaria. Di seguito, il dettaglio delle partite con parti correlate ed una descrizione delle principali partite per società nel periodo storico di riferimento (cfr. tabella 8).

Tabella 7 - Costi e Ricavi con parti correlate 2008-2013

	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Costi	Ricavi	Costi	Ricavi	Costi	Ricavi	Costi	Ricavi	Costi	Ricavi	Costi	Ricavi
<i>Valuta: € 000</i>												
IC Servizi	-	-	-	-	(859)	-	(1.154)	-	(1.321)	9	(1.452)	-
InfoCall	-	722	-	653	-	579	-	377	-	723	-	990
InfoConnect	-	-	-	-	-	-	-	-	(324)	-	(485)	-
InfoCall SHPK	-	-	-	-	-	-	-	-	(118)	32	(1.096)	20
Lamezia RE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alpha Group	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vag & Partners	(36)	-	(36)	-	(69)	-	(59)	-	(41)	-	(3)	-
3P Holding	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Beccaria	-	-	(77)	-	(195)	-	(30)	-	-	-	-	-
Costi/ricavi intercompany	(36)	722	(113)	653	(1.123)	579	(1.243)	377	(1.804)	765	(3.037)	1.010

1. IC Servizi S.r.l.: nella tabella 9, vengono illustrati i costi sostenuti da tale società e ribaltati a Infocontact nel periodo 2008-2013. Tali costi si riferiscono principalmente a: (i) ribaltamento dei canoni di locazione, relativi ai contratti stipulati tra System House S.r.l. e Monte dei Paschi di Siena Leasing & Financing (ceduto a IC Servizi S.r.l. mediante scrittura privata) e

Airone S.r.l. aventi entrambi ad oggetto locali dell'immobile sito in Rende (CS) – Via Marconi 31/A e altri locatori sulle sedi periferiche, (ii) ribaltamento di altre spese sostenute nelle suddette sedi e (iii) costi di manutenzione e ristrutturazione, per gli interventi realizzati dalla società Habitat sull'immobile di Rende.

Tabella 8 - Dettaglio costi ribaltati da parte di IC Servizi

<i>Valuta: € 000</i>	FY10A	FY11A	FY12A	FY13PC
Canoni di locazione	(138)	(397)	(613)	(667)
Compensi amministratori	(40)	(192)	(193)	(180)
Canoni di leasing	-	-	(124)	(144)
Energia	(4)	(46)	(80)	(108)
Spese di pulizia	(4)	(25)	(95)	(108)
Servizi di vigilanza	(4)	(36)	(27)	(30)
Spese condominiali	-	(0)	(5)	(16)
Compensi professionisti	(4)	(41)	(14)	(12)
Altre spese	(6)	(23)	(45)	(6)
Noleggi	-	-	(100)	-
Delta costi sostenuti vs ribaltati	-	39	156	11
Canoni di locazione e altri servizi	(200)	(720)	(1.140)	(1.260)
Ristrutturazioni	(659)	(434)	(181)	(192)
IC Servizi	(859)	(1.154)	(1.321)	(1.452)

Tali rapporti sono stati formalizzati, mediante contratti di sublocazione, limitatamente al ribaltamento dei canoni di locazione e delle spese riferiti agli immobili di Rende e Sant'Eufemia (sede la cui operatività è cessata a Gennaio 2014). Si sottolinea che relativamente alle altre sublocazioni e agli altri servizi forniti da IC Servizi S.r.l. a Infocontact non risulta alcuna documentazione scritta. In particolare:

- (i) sede di Rende: il principale contratto tra IC Servizi S.r.l. e Infocontact, stipulato nel Febbraio 2010, si riferisce alla sede di Rende e prevede canoni annui pari a €0,6 mln oltre IVA, quota condominiale e diverse categorie di spese direttamente riferibili all'utilizzo della struttura (spese di pulizia, vigilanza, ecc). Il contratto di locazione tra IC Servizi S.r.l. e Airone S.r.l. prevede, per contro, un canone annuo di €0,42 mln oltre IVA.
- (ii) sede di Sant'Eufemia: il contratto di sublocazione siglato tra IC Servizi S.r.l. e

Infocontact (Febbraio 2011) prevede canoni annui per k€ 78. Il pagamento annuo effettuato dalla IC Servizi S.r.l. al locatore Tonino Marchio risulta pari ad K€31 oltre IVA.

Si precisa che i canoni complessivamente versati da IC Servizi S.r.l. a locatori terzi (ulteriori rispetto ad Airone S.r.l. e Tonino Marchio) nel corso del 2013 risultano pari a Eur/mil 0,2.

Si osserva che i compensi agli amministratori e ribaltati a Infocontact sono stati corrisposti a Giuseppe Pane e Luisa Graziani (figlia di Alfonso Graziani).

I canoni di leasing riferiti al contratto stipulato tra System House Srl e Monte dei Paschi di Siena Leasing & Financing sono stati addebitati a Infocontact per un importo pari a quello contrattuale (Eur/000 12 mensili).

2. InfoCall S.r.l.: i ricavi registrati nel periodo storico 2008-2013 derivano dal subappalto affidato a Infocontact delle commesse contratte dalla InfoCall S.r.l. con i clienti Wind, H3G, 1244 e Banca Mediolanum. Si sottolinea che InfoCall S.r.l. risulta essere una società priva di dipendenti e che non svolge alcuna attività operativa.
3. InfoConnect S.r.l.: i costi sostenuti nel periodo 2012-2013 si riferiscono a (i) servizi di connettività tra le sedi operative, prestati mediante la propria infrastruttura di rete e (ii) fornitura di servizi accessori di assistenza, supporto tecnico e help desk. Il contratto tra le due società, formalizzato in data 20 giugno 2013, prevede il pagamento di canoni mensili pari a circa Eur/000 40, di cui Eur/000 32 per servizi di connettività e Eur/000 8 per servizi accessori. Si evidenzia che l'infrastruttura di rete è stata acquistata da InfoConnect S.r.l. mediante due contratti di leasing finanziario, stipulati con Wind, i cui canoni mensili rientrano *de facto* nel corrispettivo sopra determinato.
4. InfoCall SHPK: a partire dal 2012 InfoCall SHPK ha addebitato costi da subappalto di contratti *outbound* (clienti Telecom e Vodafone) a seguito del trasferimento di parte di alcune commesse da Infocontact alla società albanese. In particolare, per la commessa Telecom, il contratto tra InfoCall SHPK e Infocontact prevedeva che venisse subappaltata una quota pari al 30% della commessa stessa. Il corrispettivo riconosciuto alla società albanese non era espressamente quantificato, trattandosi di “*una percentuale dei medesimi corrispettivi riconosciuti da Telecom ad Infocontact*”. Contrariamente, il subappalto della commessa

Vodafone non era stato formalizzato mediante apposito contratto. Secondo le ultime informazioni assunte dagli scriventi la Società è ormai non più operativa ed è in fase di conclusione la trattativa avviata per la sua cessione a terzi.

5. Beccaria S.r.l.: nel periodo 2009-2011, la società Beccaria S.r.l., il cui amministratore unico risulta essere il dott. Giuseppe Pane, ha assunto un ruolo commerciale, provvedendo al procacciamento di affari per conto della Infocontact e addebitando alla stessa provvigioni passive (complessivi Euro/mil 0,3). Sulla base del contratto stipulato tra Beccaria S.r.l. e Infocontact in data 30 ottobre 2009, il procacciatore avrebbe accettato “...l’incarico di promuovere la sottoscrizione di contratti di call center/back office presso il cliente Comdata”, esteso anche ai clienti affidati da Comdata in regime di sottofornitura (Wind, Enel e Santander Consumer Bank). Il corrispettivo contrattuale prevedeva (i) un bonus di avvio pari a Eur/000 20 e (ii) provvigioni pari al 1,4% del fatturato mensile prodotto da Infocontact verso Comdata per i clienti Wind, Enel e Santander Consumer Bank. Non è stato possibile verificare l’effettivo ruolo avuto da Beccaria nei rapporti commerciali instaurati tra Infocontact e i suddetti clienti.
6. Vag & Partners S.r.l.: i costi sostenuti nel periodo 2008-2013 si riferiscono a (i) ribaltamento di canoni di locazione per Eur/000 36 annui, sostenuti dal socio Vag & Partners per conto di Infocontact, relativi alla precedente sede amministrativa sita in Via Cesare Beccaria, 84 (RM) e (ii) consulenze e altri servizi prestati alla Società, sui quali non risultano disponibili ulteriori dettagli. La sublocazione è stata formalizzata con contratto siglato in data 27 Settembre 2007 con durata pari a 6 anni.

o o o

Nella Tabella 10 vengono illustrati i rapporti patrimoniali, intervenuti tra Infocontact e le altre società ad essa correlate nel periodo temporale considerato.

Tabella 9 - Crediti e Debiti Intercompany Dic08A-Dic13PC

Valuta: € 000	F.do Sval. Crediti	Dic08A				Dic09A			Dic10A				Dic11A			Dic12A					Dic13PC				
		Deb. Comm.	Cred. Com m.	Deb. Fin.	Altri cred./ deb.	Cred. Com m.	Deb. Fin.	Altri cred./ deb.	Deb. Com m.	Cred. Com m.	Deb. Fin.	Altri cred./ deb.	Cred. Com m.	Deb. Fin.	Altri cred./ deb.	Deb. Com m.	Cred. Com m.	Deb. Fin.	Depos. Cauz.	Altri cred./ deb.	Deb. Com m.	Cred. Com m.	Deb. Fin.	Depos. Cauz.	Altri cred./ deb.
IC Servizi	E/F	-	-	-	-	-	-	-	90	-	-	15	-	-	15	54	11	-	248	15	(262)	11	-	248	15
InfoCall	A	-	410	-	-	899	-	90	-	1.235	-	130	1.321	-	90	-	1.549	-	-	90	-	2.087	-	-	-
InfoConnect		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(27)	-	-	-	-	(27)	-	-	-	-
InfoCall SHPK	C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(91)	32	-	-	-	-	52	-	-	284
Lamezia RE	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	268	-	-	-	-	268	-	-	-	-	268
Alpha Group	B	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	737	-	-	-	-	887
3P Holding		-	-	(247)	-	-	(247)	-	-	-	(19)	-	-	(19)	-	-	-	(19)	-	-	-	-	(19)	-	-
Vag & Partners	G	(0)	-	(254)	10	-	(254)	10	-	-	(19)	10	-	(19)	10	-	-	(19)	-	10	-	-	(19)	-	10
Beccaria		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	52	-	-	-	-	-
Crediti/debiti intercompany		(0)	410	(501)	10	899	(501)	100	90	1.235	(37)	155	1.321	(37)	383	(63)	1.592	(37)	248	1.171	(289)	2.150	(37)	248	1.464

Nella Tabella 11 viene dettagliato il fondo svalutazione crediti, comprensivo delle valutazioni effettuate al 31 dicembre 2013 da Infocontact su alcuni crediti vantati verso le altre società ad essa correlate.

Tabella 10 - Dettaglio Fondo Svalutazione Crediti con parti correlate a Dic13A

<i>Valuta: € 000</i>	<i>F.do Sval. Crediti</i>	Dic13A
InfoCall	A	2.087
AlphaGroup	B	887
InfoCall SHPK	C	284
Lamezia RE	D	268
IC Servizi - Depositi cauzionali	E	248
IC Servizi	F	15
Vag & Partners	G	10
Totale Fondo svalutazione crediti		3.799

Nel seguito sono dettagliati i principali rapporti patrimoniali intercorrenti fra Infocontact e le società ad essa correlate.

1. IC Servizi S.r.l.: i debiti verso IC Servizi S.r.l. si riferiscono al ribaltamento di canoni di locazione di sedi operative e altri servizi prestati nelle stesse, costi di manutenzione e di ristrutturazione, come descritto nei paragrafi precedenti. I depositi cauzionali pari a circa Euro/mil 0,2 a Dicembre 2012 sono stati in parte trasferiti da IC Servizi S.r.l. al locatore Airone (Eur/mil 0,1), proprietario dell'immobile della sede di Rende, sulla base del contratto di affitto tra IC Servizi S.r.l. e Airone stipulato in data 5 Maggio 2010 e del contratto di sublocazione per l'immobile medesimo stipulato tra Infocontact e IC Servizi S.r.l.. Sull'ulteriore importo di Eur/mil 0,1 non risulta disponibile alcuna documentazione a supporto. Il credito complessivo pari a Eur/mil 0,2 è stato interamente portato a fondo svalutazione crediti nel corso del 2013 da Infocontact, sebbene questa avesse un debito nei confronti di IC Servizi S.r.l. di Eur/mil 0,3.
2. Lamezia RE S.r.l.: la Società vanta un credito verso Lamezia RE S.r.l. (detenuta al 100% dalla IC Servizi S.r.l.), riferito a un prestito concesso alla stessa e finalizzato all'acquisto di un immobile sito in Lamezia Terme. L'importo di circa Euro/mil 0,3 è stato interamente svalutato nel 2013.
3. InfoCall S.r.l.: a dicembre 2013 i crediti maturati verso la società InfoCall S.r.l. per il subappalto di commesse affidato a Infocontact, sono stati interamente svalutati. La voce altri

crediti si riferisce a un prestito infruttifero concesso nel 2009 e rimborsato nel corso del 2013.

4. InfoConnect S.r.l.: i debiti commerciali si riferiscono ai servizi di connettività, assistenza, supporto tecnico e help desk.
5. InfoCall SHPK: il saldo dei debiti commerciali è relativo al subappalto di contratti *outbound* che Infocontact affidava a InfoCall SHPK. I crediti commerciali maturati sorgono a seguito della vendita di beni strumentali nel 2013 e dell'addebitamento di spese per consulenze sulle quali non è stato possibile ottenere ulteriori dettagli. Si segnala che al 24 luglio 2014 tali crediti non sono ancora stati incassati. Nel 2013 Infocontact ha concesso a InfoCall SHPK un finanziamento di circa Euro/mil 0,3. Tale importo è stato svalutato nel corso dello stesso esercizio.
6. Alpha Group: a dicembre 2012, Infocontact ha maturato un credito verso il socio Alpha Group relativo a (i) un prestito concesso ad Alpha Group ed utilizzato dai soci di quest'ultima (i.d. VAG & Partners e 3P Holding) per l'acquisto della partecipazione totalitaria di Beccaria Srl, socio al 7% di Infocontact, per un totale di Euro/mil 0,2 e (ii) un prestito di Euro/mil 0,5 concesso e utilizzato da Alpha Group per lo start up della società InfoCall SHPK, operante in Albania (piano di rimborso del prestito stipulato in 5 anni). La Società non dispone di contratti di finanziamento a supporto. A dicembre 2013 la Società ha svalutato tale posta, il cui importo risultava essere incrementato a circa Euro/mil 0,9 per effetto di ulteriori prestiti.
7. Beccaria: nel 2012, Infocontact ha concesso un prestito alla società controllante Beccaria, il cui importo è stato totalmente rimborsato nel corso del 2013.
8. 3P Holding e Vag & Partners: nel periodo 2008-2013, il debito finanziario verso i soci 3P Holding e Vag & Partners registra una riduzione di circa Eur/mil 0,5. Nel corso del 2010 i soci hanno infatti rinunciato ad un importo pari a complessivi Euro/mil 0,4, con conseguente aumento di capitale sociale da Euro/mil 0,1 a Euro/mil 0,5.

Nel corso dello stesso esercizio, la Società ha restituito ai soci circa Euro/mil 0,05.

Occorre sottolineare che le voci incluse nel fondo svalutazione crediti sono state accantonate nel corso del 2013. La Infocontact ha di fatto ritenuto tali crediti non incassabili sulla base delle condizioni economico-finanziarie delle altre società ad essa correlate.

2.4 Prime risultanze di sintesi sulle cause del dissesto

Sulla base delle analisi e delle verifiche allo stato svolte, si osserva che le cause del dissesto di Infocontact sono da ricondursi in parte alla crisi e alla sempre maggiore competitività che interessa il mercato dei *call center*, in parte a scelte manageriali non condivisibili. A ciò si aggiunge l'effetto di una serie di operazioni intrattenute con parti correlate che, allo stato delle attuali analisi, ha determinato uno sbilancio negativo in capo a Infocontact dei rapporti finanziari dare-avere con conseguenziale accrescimento del fabbisogno finanziario.

Per ciò che concerne i fattori esogeni che hanno concorso a determinare l'attuale situazione di crisi si precisa che nel caso di Infocontact gli stessi sono riconducibili essenzialmente alle caratteristiche del mercato di riferimento contraddistinto da: i) dinamiche competitive del settore fortemente incentrate sulla leva del prezzo; ii) contrazione dei flussi di chiamata; iii) struttura tipica dei contratti delle commesse.

In sintesi, è possibile osservare come il perdurare nel tempo di una situazione di marginalità operativa negativa abbia determinato uno stato di crisi acuta, con evidente impossibilità da parte del management di procedere ulteriormente con la gestione ordinaria dell'azienda. Infatti, i flussi di cassa operativi negativi, i modesti apporti di capitale da parte dei soci, i finanziamenti verso altre società correlate e l'impossibilità da parte della Società di finanziarsi sul mercato bancario o di far leva sul debito commerciale, hanno reso insostenibile il fabbisogno finanziario generato dalla gestione. La Società ha temporaneamente finanziato l'attività con il mancato pagamento degli oneri tributari.

La dimensione dell'indebitamento tributario è, nel corso degli ultimi anni, giunta a un livello insostenibile; pertanto il riequilibrio della struttura finanziaria e patrimoniale della Società sarebbe potuto intervenire solo mediante intervento dei soci o di terzi disponibili a coprire il disavanzo generatosi per effetto dell'andamento della gestione.

I fattori endogeni vanno ricercati in strategie e politiche aziendali che hanno condotto a un dimensionamento dell'azienda incoerente con i volumi di fatturato conseguiti e a una gestione non efficiente dei fattori della produzione. In particolare, si segnalano le seguenti criticità:

- Ñ *sovradimensionamento del personale*, conseguente a politiche di assunzione massiva di personale. In particolare la Società ha posto in essere una politica di assunzione di personale a tempo indeterminato (con un notevole incremento della rigidità dei contratti di lavoro) al fine di poter usufruire dei contributi concessi ai sensi della legge 407 del 1990 e ai sensi del P.O.R. 3.2. Terminato il periodo di beneficio (2012 per la 407 e 2013 per la 3.2)

i costi del personale sono notevolmente incrementati, circostanza cui non è conseguito un pari incremento dei volumi di fatturato. La prova della insostenibile struttura di costo del personale è data dalle conseguenze del venire meno, nel gennaio 2014, della commessa Wind relativa al *call center* della telefonia mobile che garantiva all'azienda un fatturato annuo di circa €9,5 mln. Su tale commessa erano impiegate circa 270 persone assunte a tempo indeterminato, che solo in minima parte è stato possibile riallocare su altre commesse. E' ancora da rilevare che le scelte adottate in sede di politiche di assunzione hanno generato il sovradimensionamento del personale addetto alle funzioni di staff e non operativo (circa 120 risorse), che, dato il calo di fatturato, sono risultate in gran parte in esubero. Infine, il livello di inquadramento e il tasso di assenteismo del personale operativo risultano superiori alla media delle aziende concorrenti, aumentando *de facto* ulteriormente il costo del personale.

Ñ *bassa produttività del personale.* Nell'ultimo anno si è registrata una produttività sensibilmente in calo da parte del personale operativo. Ciò è probabilmente dovuto alla bassa motivazione dello stesso personale, causata dalla situazione economica aziendale e dall'insicurezza del mantenimento del posto di lavoro. Vi è da sottolineare ancora una volta che, nel settore specifico, la produttività del personale è la leva principale per ottenere marginalità positiva, in quanto una buona parte dei ricavi è variabile ed è connessa al raggiungimento dei risultati obiettivo.

Ñ *elevato numero di sedi operative.* La strategia perseguita dal *management* di Infocontact prevedeva che i servizi di *outbound* dovessero essere operati da personale fidelizzato, in quanto tale attività di vendita richiede un elevato livello di motivazione. La sede di Rende per caratteristiche peculiari correlate alla presenza dell'Università garantiva una forza lavoro costituita prevalentemente da studenti universitari scarsamente motivati in quanto maggiormente dediti allo studio. Per sopperire a tale problematica la Società si è dotata di centri periferici ubicati in piccoli comuni della regione Calabria, in cui l'offerta di lavoro è tipicamente bassa, in un'ottica di fidelizzazione del personale dipendente. Tale scelta non ha prodotto gli effetti sperati contribuendo a incrementare ulteriormente la componente dei costi fissi.

Hanno concorso a determinare la crisi della Società anche scelte in fase di opportuna valutazione, operate dal *management* nell'ambito della definizione dei rapporti con società correlate ad Infocontact. I preliminari riscontri effettuati evidenziano come a seguito di tali operazioni Infocontact abbia

peggiolato il proprio livello di fabbisogno finanziario in modo rilevante. Sembrerebbe che tali operazioni siano state definite in una logica di interesse sovra aziendale senza tenere in debito conto gli impatti che le stesse hanno prodotto sul soggetto giuridico Infocontact.

2.5 Verifiche delle procedure amministrative, delle norme sulla tutela dell'ambiente e sulla sicurezza dei luoghi di lavoro

La struttura organizzativa di Infocontact si è subito caratterizzata dalla quasi completa assenza di figure manageriali in grado di controllare, decidere e gestire la delicata fase che essa stava attraversando, con funzioni e poteri in precedenza prevalentemente accentrati nella figura dell'Amministratore Delegato (e del Presidente prima).

Particolarmente significativa e densa di conseguenze è risultata la modestia del governo dei processi pianificazione e controllo di gestione e amministrativo-contabili, anche a motivo dell'”architettura informatica” disponibile del sistema di pianificazione e controllo in particolare. Infatti, vi è la mancanza di un processo formalizzato di pianificazione e controllo anche dovuto al fatto che diverse attività erano allocate in altre società del gruppo Alpha. Nel corso dei colloqui con i dirigenti è emerso quanto segue:

- assenza di formalizzazione nel controllo della corrispondenza tra l'ordine inoltrato al fornitore e le condizioni da questi fatturate;
- assenza di una procedura formalizzata finalizzata al controllo della corretta contabilizzazione contabile ed ai fini IVA delle fatture fornitori;
- gestione extra contabile dello scadenziario fornitori;
- ritardo nell'aggiornamento del libro cespiti;
- incompletezza del processo di stanziamento dei costi per competenza (fatture da ricevere e da emettere);
- inattendibilità di alcune posizioni relative ai debiti verso fornitori e verso il personale, successivamente riconciliate mediante l'iscrizione di un componente economico straordinario.

Tali criticità non sono certo prive di effetti anche tangibili sui risultati delle gestioni successive alla emersione della crisi della Società. Infatti, come messo già in evidenza nella Relazione 28, nel “bilancio 2013”, successivamente alla messa in concordato in bianco, sono stati rilevati oneri

straordinari di competenza di esercizi passati ed allora non rilevati, così come non sono ancora stati valorizzati i costi per le procedure concorsuali (neanche tramite accantonamenti).

A fronte dei rilievi evidenziati gli scriventi ritengono opportuno implementare talune soluzioni finalizzate ad eliminare o quanto meno contenere i più significativi rischi amministrativi.

Un altro aspetto sul quale è stato necessario approfondire particolare attenzione è stato quello legato agli adempimenti inerenti la tutela ambientale, la sicurezza e l'incolumità dei lavoratori, sotto il profilo del controllo del rispetto delle condizioni di legge per la prevenzione degli infortuni e della salubrità degli ambienti di lavoro.

Tali aspetti sono stati inevitabilmente condizionati dalla modestia degli interventi negli anni di crisi aziendale e, ancorché vi siano alcune situazioni di criticità, è parso necessario assicurare una tempestiva azione di prevenzione e il mantenimento in efficienza delle dotazioni e delle scorte di materiali aventi diretta relazione con i profili di sicurezza e tutela ambientale. A tal fine gli scriventi hanno ritenuto indispensabile, nel rispetto di quanto previsto dall'art. 41 D.Lgs. 270/99, conferire speciali deleghe al responsabile della sicurezza, fornendogli precise istruzioni e prescrizioni volte a disciplinare l'esercizio dei poteri di rappresentanza. Sempre in tale ambito, si segnalano costi che si rendono necessari per il rispetto della normativa vigente, dei quali si è tenuto conto nel conto economico previsionale (sulla base degli elementi ad oggi disponibili). In aggiunta, con riferimento ai siti produttivi, i Commissari Straordinari si stanno adoperando al fine di predisporre il piano di sicurezza nei limiti della forza lavoro attualmente in carico.

3. LA PROCEDURA DI AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA

3.1 La fase giudiziale

In data 24 luglio 2014, con sentenza n. 12/2014, come detto, il Tribunale di Lamezia Terme ha dichiarato lo stato di insolvenza di Infocontact S.r.l., ai sensi dell'art. 8 d. lgs. 270/1999, cd. "Legge Prodi *bis*" e ha nominato Giudice Delegato la dott.ssa Adele Foresta.

In pari data è stato nominato il prof. Francesco Perrini in qualità di Commissario Giudiziale, cui è stata assegnata la gestione dell'impresa fino alla dichiarazione di apertura della procedura di Amministrazione straordinaria.

A seguito della nomina il CG, come più diffusamente rappresentato nella Relazione 28, ha dato corso agli adempimenti di legge e si è attivato per garantire la prosecuzione dell'attività.

Nel corso dell'espletamento dell'incarico il CG oltre a compiere atti di ordinaria amministrazione, ha adottato provvedimenti di straordinaria amministrazione, previo ottenimento delle prescritte autorizzazioni.

In via esemplificativa e non esaustiva rientrano nel novero di tali autorizzazioni: lo svincolo delle spese di giustizia depositate dalla Infocontact unitamente alla domanda di pre-concordato; l'apertura di un conto corrente intestato alla Procedura ed alla chiusura dei rapporti bancari che la Infocontact aveva in corso; il sostenimento delle spese di ordinaria amministrazione; la nomina del Coadiutore e dei consulenti dotati di specifiche professionalità; la stipula di contratti di maggiore convenienza economica per la Procedura.

In tale periodo il Commissario Giudiziale ha tra l'altro:

- a) presidiato gli adempimenti funzionali alla prosecuzione dell'attività di *call center* per garantire la continuità, verificando che la stessa fosse in linea con i piani predisposti dal management aziendale e dai suoi consulenti;
- b) posto in essere i presidi necessari e idonei, affinché l'attività fosse svolta in discontinuità con il passato;
- c) posto in essere i presidi necessari e idonei, affinché il patrimonio dell'azienda fosse preservato;
- d) presidiato e coordinato l'attività strumentale alla effettiva prosecuzione dell'attività quali, fra l'altro, il pagamento degli stipendi, interlocuzione con i clienti per rinnovi di contratti e fornitori per rinnovo forniture a nuove e migliori condizioni di pagamento;

- e) verificato l'organigramma societario del gruppo e del personale aziendale nonché i "curricula" dei cinque dirigenti aziendali apicali che sono stati trovati a gestire l'azienda, attivando un coerente presidio e una serie di procedure compatibili con lo stato di insolvenza in vista dell'amministrazione straordinaria;
- f) curato l'interlocuzione con tutti i soggetti istituzionali quali il Ministero dello Sviluppo Economico, il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e la Regione Calabria;
- g) gestito i rapporti con i potenziali acquirenti che hanno fatto pervenire manifestazioni d'interesse per l'acquisizione dell'azienda e loro consulenti.

In data 23 settembre 2014, il CG ha depositato la propria Relazione 28, nella quale, come previsto dalla normativa di riferimento, si è espresso favorevolmente circa le possibilità di riequilibrio economico delle attività imprenditoriali della Società, e ha, fra l'altro: i) descritto lo stato analitico estimativo dell'attività aziendale (sulle quali è stato effettuato e predisposto un inventario fisico *ad hoc*); ii) illustrato il piano industriale triennale dell'attività imprenditoriale predisposto dai dirigenti preposti a tali attività che si sono a loro interfacciati con il team commissariale relativamente alle ipotesi di efficientamento dei costi; iii) illustrato la situazione debitoria alla data della dichiarazione di insolvenza.

In aggiunta a quanto sopra, è da evidenziare come il CG e il Coadiutore hanno avviato e condotto l'analisi di una significativa parte delle domande di insinuazioni al passivo funzionale alla predisposizione del progetto di stato passivo della Società poi finalizzata dagli scriventi in data 5 dicembre u.s.

Il Commissario Giudiziale, con l'ausilio del Coadiutore e dei consulenti incaricati, ha inoltre, predisposto e depositato in data 21 novembre 2014 la prima relazione ex art 33 Legge Fallimentare.

* * *

I Commissari straordinari, in coerenza con quanto disposto nella sentenza di insolvenza e avvalendosi anche degli esiti delle prime analisi sulla gestione della Società che verranno terminati successivamente al deposito della presente Relazione ex art. 54, e in particolare con un aggiornamento della Relazione ex art. 33, stanno procedendo ad una attenta valutazione dei presupposti per promuovere eventuali azioni di responsabilità nei confronti dei passati organi di gestione e controllo della società e dei dirigenti apicali, nonché di soggetti terzi che abbiano concorso negli atti di mala gestione della Infocontact.

A tal riguardo è stata individuata una rosa di professionisti di altissimo livello tra cui scegliere quello che affiancherà la Società nella valutazione analitica delle singole posizioni. Tale valutazione, oltre a coprire eventuali azioni di responsabilità, dovrà comprendere anche possibili azioni revocatorie, sia di tipo ordinario che fallimentare.

A tale riguardo verrà a breve anche approntata, nei confronti dei predetti soggetti, un'iniziale lettera di contestazione dei comportamenti lesivi del patrimonio della società, anche eventualmente ai fini interruttivi della prescrizione. È, allo stato, ancora prematuro poter dare indicazioni sui possibili esiti, anche sotto il profilo delle utilità effettivamente conseguibili, di tali azioni risarcitorie, il cui attivo, come noto, non è allo stato considerato.

3.2 La fase iniziale dell'Amministrazione Straordinaria

All'atto della nomina, gli scriventi, unitamente ai propri collaboratori e ai consulenti incaricati dalla Infocontact, hanno concentrato la propria attività sulla gestione operativa della Società e sugli adempimenti di legge con particolare riferimento alla predisposizione del progetto di stato passivo relativo alle c.ca 1.850 domande di insinuazione pervenute e alla redazione del Programma.

Nel seguito sono sintetizzate le principali attività poste in essere dai Commissari Straordinari dall'insediamento alla data di redazione della presente relazione. In particolare i Commissari hanno:

- proseguito nel coordinamento della gestione dell'attività industriale. A tale fine è stato nominato in qualità di delegato alla gestione, tenuto conto delle competenze maturate, il dott. Alexandre Perrucci già coadiutore nella fase giudiziale del prof. Francesco Perrini;
- dato attuazione ad alcuni provvedimenti volti ad assicurare l'operatività della gestione e in particolare conferito delle deleghe del dimissionario Responsabile dell'area commerciale e operativa Dott. Giovanni Antonelli al dott. Paolo Nicolini responsabile dell'area programmazione e controllo;
- predisposto la documentazione funzionale alla futura gara di selezione dell'acquirente del Complesso Aziendale o dei rami di azienda allegata al presente programma (cfr. bando di gara e relativi allegati) e definito le modalità di predisposizione della data room e delle pubblicazioni sui quotidiani nazionali;
- analizzato le c.ca 1.850 domande di insinuazioni al passivo e conseguentemente predisposto il progetto di stato passivo depositato in data 5 dicembre u.s. in vista della udienza di verifica dello stato passivo che si terrà in data 22 dicembre p.v. In particolare si precisa che, nell'ambito

di tale ultimo documento, dei c.ca €39 mln di crediti per cui è stata richiesta l'ammissione (di cui €0,5 mln in prededuzione, €37 mln al privilegio ed €1,5 mln al chirografo) gli scriventi hanno ritenuto di ammettere creditori per complessivi €27 mln (di cui €25,7 al privilegio ed €1,3 al chirografo). In tale ambito è da precisare che nella fase giudiziale erano stati individuati complessivamente circa 2.200 creditori sociali. Il numero di insinuazione effettivamente pervenuto lascia presagire, unitamente ad informazioni assunte per le vie brevi, che perverranno un consistente numero di insinuazioni tardive che potrebbero presentare un impatto anche significativo sulla misura del passivo accertato in sede di verifica;

- incontrato le organizzazioni sindacali con cui si è concordato sulla necessità e urgenza di adottare un pacchetto di misure finalizzate a sostenere il processo di rilancio e ristrutturazione dell'azienda allo scopo di consentire un recupero di competitività della stessa definendo un percorso comune da compiere in tempistiche quanto più possibile contenute, nel solco di quanto già definito nei mesi precedenti dal Commissario Giudiziale. Coerentemente con gli indirizzi definiti nel citato incontro gli scriventi hanno predisposto e sono in procinto di sottoscrivere la documentazione rilevante (verbale di intesa sulla sottoscrizione dell' "Accordo per il ripristino e il rilancio della competitività aziendale"; verbale di accordo sindacale per il collocamento in mobilità; comunicazione di apertura della procedura di riduzione del personale ex artt. 4 e 24 legge 23 luglio 1991, n. 223) che sarà definita all'esito del confronto con le organizzazioni sindacali previsto per il 18/22 dicembre p.v.;
- avviato l'interlocuzione con i proprietari degli immobili condotti in locazione dalla Società ove sono ubicate le sedi operative, al fine di pervenire possibilmente *ante* cessione dell'azienda/rami d'azienda funzionale al processo di rinegoziazione dei contratti/canoni di locazione contrattualizzati attualmente da IC Servizi S.r.l.;
- valutato l'opportunità - tenuto conto del fatto che qualsiasi ipotesi di dismissione di Infocontact non può prescindere dalla disponibilità delle reti di connessione di Infoconnect essenziali per la operatività della Società e dei relativi rami di azienda – di estendere a Infoconnect la procedura di Amministrazione Straordinaria ai sensi dell'art. 81 d. lgs. 270/1997 e sono in procinto di depositare il relativo ricorso;
- promosso interlocuzioni con la clientela al fine del mantenimento e della eventuale implementazione delle commesse in portafoglio;

- nominato l'esperto ai fini della valutazione delle attività oggetto di cessione, individuato nel Dott. Alberto Guiotto.

Gli scriventi hanno inoltre effettuato prime analisi sull'andamento economico patrimoniale della Società dalla data della Dichiarazione di Insolvenza alla data di più recente rilevabilità dei fatti e degli atti aziendali che, all'atto dell'insediamento, è risultata essere quella del 30 settembre 2014.

La suddetta gestione, secondo quanto appreso dagli scriventi, è stata indirizzata al contenimento degli esborsi monetari e, per quanto possibile, al contenimento delle perdite economiche; nella gestione degli acquisti tali obiettivi sono stati perseguiti diminuendo, per quanto possibile, i costi dei servizi resi da terzi (*facility management* e servizi di connettività).

Con riferimento ai risultati economici riportati nella successiva Tabella 12, si rileva uno scostamento rispetto alle previsioni elaborate dal *management*, riferite al periodo agosto-settembre 2014, ed incluse nella Relazione 28.

Tabella 11 - Situazione economica al 30 settembre 2014

<i>Valuta: € 000</i>	FY13PC	24Lug14PC	30Set14PC
Ricavi delle vendite	42.436	16.040	19.289
Altri ricavi e proventi	9	-	-
Valore della produzione	42.445	16.040	19.289
Costo Diretto Dipendenti	(29.999)	(14.729)	(17.732)
Costo Diretto Collaboratori	(8.038)	(3.340)	(3.647)
Costo Diretto Interinali	(4.373)	(1.717)	(1.836)
Totale Costo del Personale	(42.410)	(19.786)	(23.216)
Totale Spese Generali	(5.355)	(2.726)	(3.632)
Subappalti	(1.521)	(540)	(547)
EBITDA	(6.842)	(7.013)	(8.105)
Ammortamenti	(1.333)	(613)	(892)
EBIT	(8.175)	(7.625)	(8.997)
Proventi e oneri finanziari	(1.189)	(303)	(301)
Proventi e oneri straordinari	(23.185)	(16.580)	(17.377)
EBT	(32.549)	(24.508)	(26.676)
Imposte e tasse	-	(86)	(86)
Utile/Perdita d'esercizio	(32.549)	(24.594)	(26.762)

Secondo quanto è stato possibile apprendere dagli scriventi le ragioni dei risultati consuntivati sono ascrivibili alle seguenti circostanze:

La prima causa di tale scostamento è imputabile alla rilevante contrazione del fatturato rispetto alle stime formulate; ciò è stato determinato prevalentemente dalla interruzione degli ordini nei mesi da marzo a luglio da parte dei clienti, in concomitanza con la Dichiarazione di Insolvenza, coincisa con i mesi estivi, storicamente i peggiori per il settore. La perdita di fatturato a fronte di una rigida struttura di costi ha determinato un impatto diretto sulla marginalità aziendale.

A determinare lo scostamento del fatturato effettivo rispetto a quello previsto è stata inoltre l'incertezza, sottostimata in fase di redazione del suddetto piano, percepita da alcuni clienti, soprattutto *outbound*, sul futuro di Infocontact; questi ultimi hanno infatti preferito spostare parte del traffico dai servizi Infocontact a quelli di concorrenti, per poter limitare il proprio livello di rischio derivante dalla normativa vigente sulla responsabilità solidale appaltante/appaltatore. Tale fenomeno è stato osservato con maggiore frequenza nel periodo compreso tra la Dichiarazione di Insolvenza e il Decreto di apertura della procedura di Amministrazione Straordinaria.

Si deve, infine, ricordare che i dati previsionali predisposti dal management aziendale comprendevano il mese di agosto, periodo nel quale Infocontact ha quasi completamente interrotto le proprie attività di vendita, nel periodo dalla Dichiarazione di Insolvenza, accentuando così le perdite medie mensili.

A commento di quanto riportato in tabella 12, si precisa inoltre che al 31 dicembre 2013, la Società operava tramite 21 sedi operative (di cui 2 principali e 19 periferiche). Alla data di Dichiarazione di Insolvenza, il numero di sedi si era ridotto a 13, seguito della chiusura di 8 centri periferici. Successivamente alla nomina del Commissario Giudiziale, si è provveduto alla dismissione di 3 ulteriori centri (Tiriolo, Serrastretta Accaria e Mileto) al fine di ridurre le spese correnti e migliorare la marginalità operativa, che andava a ridursi a seguito di volumi produttivi in calo.

Sono ancora in corso azioni volte al miglioramento del ciclo economico, quali la rinegoziazione dei contratti di locazione, tuttavia, limitate dal peso rilevante ed incompressibile, al di sotto di un determinato livello, del costo del personale, rappresentante circa l'80% dei costi totali.

Si riporta di seguito la situazione patrimoniale e finanziaria della Società al 31 dicembre 2013, 30 settembre 2014 e al 24 luglio 2014.

Tabella 12 - Situazione patrimoniale al 30 settembre 2014

<i>Valuta: € 000</i>	Dic13PC	24Lug14PC	30Set14PC
Immobilizzazioni immateriali	3.270	3.020	2.887
Immobilizzazioni materiali	3.365	3.032	2.694
Immobilizzazioni finanziarie	39	410	410
Attivo fisso	6.673	6.461	5.991
Crediti commerciali	15.424	7.152	8.073
Debiti commerciali	(4.107)	(3.980)	(4.976)
Capitale Circolante Operativo	11.317	3.172	3.097
Altri crediti	4.342	3.683	3.737
Debiti tributari	(33.359)	(40.201)	(41.586)
Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza	(4.836)	(5.451)	(5.300)
Debito verso il personale	(4.529)	(6.152)	(6.860)
crediti vs soci richiamati			(2)
Altri debiti	(580)	(404)	(430)
Ratei e risconti passivi	(21)	(21)	(21)
Altri debiti	(43.325)	(52.228)	(54.197)
Capitale Circolante Netto	(27.666)	(45.373)	(47.363)
TFR	(5.552)	(6.343)	(6.417)
Altri fondi	(3.701)	(16.051)	(16.051)
Capitale investito	(30.246)	(61.305)	(63.840)
Patrimonio Netto	(30.403)	(54.998)	(57.165)
Posizione Finanziaria Netta	157	(6.308)	(6.675)
Fonti di finanziamento	(30.246)	(61.305)	(63.840)

La situazione patrimoniale della Società evidenzia una rilevantissima contrazione del capitale investito al 24 luglio 2014 rispetto al dicembre 2013 correlata all'accertamento di debiti tributari di importo rilevante nonché di fondi per rischi e oneri correlati alle passività potenziali riferite ai mancati versamenti degli oneri tributari. Le altre partite patrimoniali mostrano un andamento sostanzialmente stabile, con una contrazione del volume dei crediti commerciali conseguente alla ridotta attività svolta dalla Società.

È ancora da rilevare che la posizione finanziaria netta (negativa per €6,3 mln al 24.07.2014, di cui €7,8 mln costituiti da disponibilità liquide e per €6,7 mln al 30.09.2014, di cui €8,2 mln costituiti da disponibilità liquide) incorpora gli effetti del rimborso dei finanziamenti soci per complessivi di €1,7 mln, effettuati dal vecchio amministratore, come di seguito riportati: i) rimborso di complessivi €0,4 mln effettuato, nel periodo 1.2013 – 11.2013 in coerenza con il piano di ammortamento originariamente stabilito, a valere sul di complessivi €2 mln concesso dal Sig. Mariano Pane nel corso dell'esercizio 2012; ii) rimborso, effettuato nel giugno 2013, del finanziamento soci di €1,3 mln concesso dal Sig. Mariano Pane nel mese di maggio 2013.

4. LA SCELTA DEL PROGRAMMA E IL PERIMETRO DEL COMPLESSO AZIENDALE OGGETTO DI CESSIONE

4.1 La scelta della tipologia del programma

Il D.Lgs. 270/99 al Capo V enuncia le disposizioni che regolano la definizione ed esecuzione del Programma da parte dei Commissari Straordinari. In particolare, è previsto che il Programma sia redatto secondo uno degli indirizzi indicati nell'art. 27, ovvero sia cessione dei complessi aziendali sulla base di un programma di prosecuzione dell'esercizio d'impresa (c. 2, lett. a) o, alternativamente, tramite la ristrutturazione economica e finanziaria sulla base di un programma di risanamento (c. 2 lett. b). In entrambi in casi, tenuto conto dell'esistenza di concrete prospettive di recupero dell'equilibrio economico delle attività imprenditoriali quale condizione imprescindibile per l'ammissione alla procedura stessa, il Programma deve essere redatto "*in modo da salvaguardare l'unità operativa dei complessi aziendali tenuto conto degli interessi dei creditori*". È quindi evidente che il primo tema sul quale devono rivolgere l'attenzione i Commissari Straordinari è quello di stabilire il tipo di programma cui ricorrere per conseguire il citato obiettivo di recupero dell'equilibrio economico.

Al riguardo si precisa che, nelle conclusioni della Relazione 28, il CG ha avuto modo di rilevare l'impercorribilità di un programma di ristrutturazione, che avrebbe implicato il ritorno in *bonis* della Società in ragione della impossibilità di ripristinare un rapporto non deficitario tra costi e ricavi.

Tali conclusioni, all'esito delle valutazioni condotte sul mercato di riferimento e sulla struttura dei costi aziendali, hanno trovato concordi i Commissari Straordinari in quanto non sembra esservi la possibilità di porre in essere un efficace processo di *turnaround* i cui effetti possano garantire, coerentemente con le tempistiche della Procedura, un migliore trattamento per il ceto creditorio.

I Commissari hanno valutato invece percorribile l'ipotesi della cessione del compendio aziendale costituito dall'intera attività svolta da Infocontact ovvero di singoli rami d'azienda detenuti dalla Società ritenendo che tale soluzione, pur di complessa attuazione, se realizzata in tempi brevi potrebbe consentire di conservare il valore implicito nel *going concern* aziendale così tutelando, il più possibile, i livelli occupazionali in coerenza con quanto indicato nella Relazione 28.

In definitiva i Commissari Straordinari hanno optato per l'indirizzo della cessione dei complessi aziendali di cui all'art. 27 comma 2 lettera a) del richiamato D.Lgs. 270/99 "programma di cessione dei complessi aziendali".

4.2 I criteri di definizione del perimetro del complesso aziendale oggetto di cessione

Nell'ambito delle determinazioni assunte dagli scriventi in merito all'adozione del Programma di cessione del complesso aziendali, è stato identificato un complesso dei beni oggetto di attività di impresa che, in considerazione della tipologia di attività svolta e delle relative prospettive reddituali e finanziarie, presenta le specificità per essere incluso in un ramo di azienda attinente alla gestione caratteristica di Infocontact, e pertanto oggetto di cessione (il cd. "**Complesso aziendale**") è stato poi individuato per differenza un ramo d'azienda cd. "non core" costituito da tutti i beni nella disponibilità della società non funzionali allo svolgimento della sua attività operativa.

È ancora da precisare che il Complesso aziendale è a sua volta ipoteticamente scomponibile in due autonomi rami d'azienda facenti riferimento alle sedi operative di Rende e di Lamezia terme cui possono essere univocamente riferiti attivi patrimoniali, risorse dipendenti e commesse svolte.

4.3 Profili qualitativi del Complesso Aziendale

Il Complesso Aziendale che si intende cedere è costituito dalle due principali sedi operative di Lamezia Terme e Rende e, in aggiunta, le 8 unità operative periferiche dislocate nel territorio calabrese. Di seguito un dettaglio della distribuzione geografica delle sedi di Infocontact S.r.l. con evidenza del numero di postazioni di lavoro disponibili per ogni sede.

Tabella 14 - Numero di postazioni disponibili per sede al 1° novembre 2014

Sede operativa	Provincia	PDL disponibili
LAMEZIA TERME	Catanzaro	600
RENDE	Cosenza	620
STEFANACONI	Vibo Valentia	48
SAN PIETRO A MAIDA	Catanzaro	70
SERRA SAN BRUNO	Vibo Valentia	70
SOVERIA MANNELLI	Catanzaro	42
FILADELFIA	Vibo Valentia	40
CELICO	Cosenza	60
MARTIRANO LOMBARDO	Catanzaro	24
GIRIFALCO	Catanzaro	40
Sede Legale		
ROMA	Roma	

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE SEDI DI INFOCONTACT



Fonte: dati aziendali

4.3.1 La sede operativa di Lamezia Terme

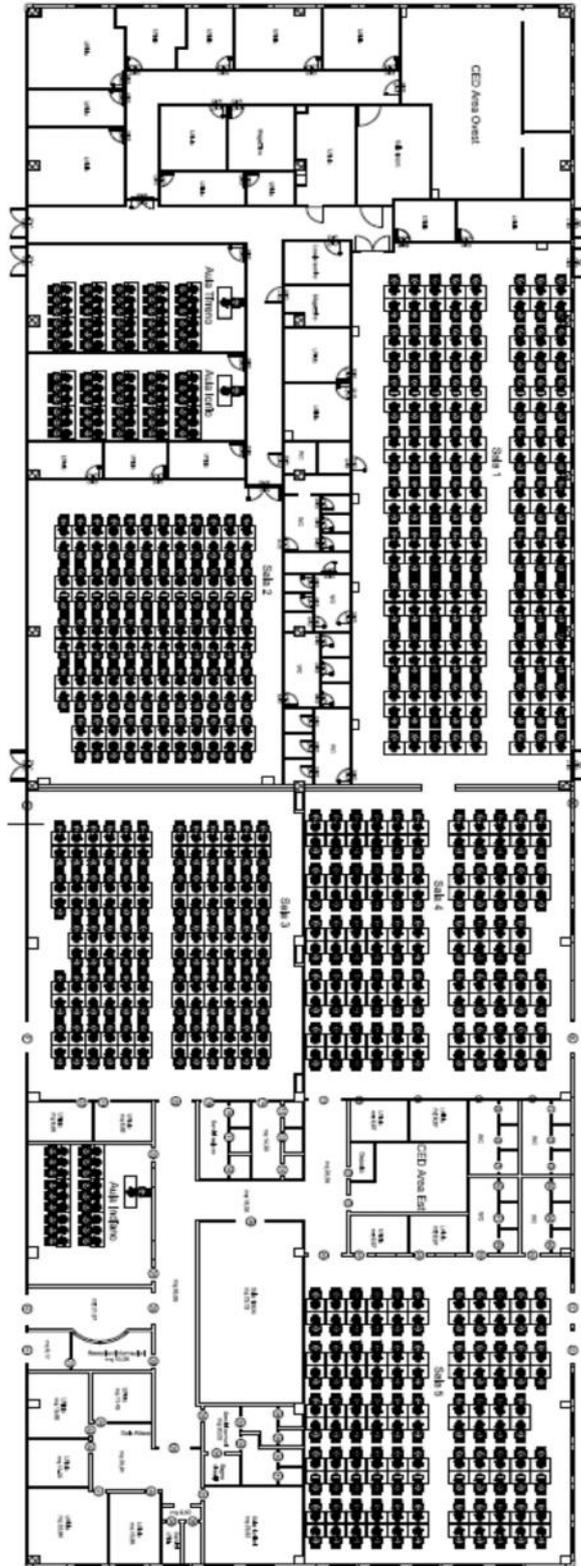
Il sito di Lamezia Terme (condotto in locazione dalla Fondazione Mediterranea Terina Onlus), nel quale Infocontact S.r.l. si è originariamente insediata, ospita la maggior parte dei sistemi e delle infrastrutture a supporto della produzione e dei servizi per tutti gli altri centri operativi periferici. Il fabbricato è sito all'interno di un complesso industriale (Area Industriale "Papa Benedetto XVI"), ha una superficie coperta pari a circa 3.200 mq ed include 5 sale operative per complessive 598 postazioni, dotate di PC multimediale ed accessori quali cuffie binaurali e, nel caso di postazione dedicata a lavorazioni *inbound*, di telefono VoIP. Ciascuna sala operativa ha un'area che va da un minimo di 400 mq ad un massimo di 600 mq ed è dotata di spazi appositamente ricavati per ospitare uffici per lo staff operativo o per il presidio da parte della Committenza; ciascuna sala operativa è inoltre dotata di dispositivi per il controllo accessi (*badge* magnetici in corrispondenza dei varchi di ingresso), di uscite di sicurezza, in misura e fattura idonea a garantire la corretta e rapida evacuazione in caso di emergenza, di dispositivi per la rilevazione incendi, di pannellature fonoassorbenti e tramezzature interne con resistenza al fuoco REI 60 o REI 120 in alcuni casi; la climatizzazione di ciascuna sala è garantita da apposite macchine *roof-top* (montate sul tetto dell'edificio) e canalizzazioni che, oltre a garantire idonee condizioni termo-climatiche, consentono un ottimale ricambio e ricircolo di aria nei vari ambienti (da 4 a 6 ricambi totali per ora, in ottemperanza alle vigenti normative in materia). Tale sito è inoltre dotato di tre sale dedicate alla formazione (formazione iniziale e formazione di aggiornamento), tutte dotate di PC e videoproiettori per la presentazione di contenuti multimediali e

non; due delle tre sale contengono 25 postazioni ed hanno una dimensione pari a c.a. 85 mq, mentre la terza, leggermente più piccola (c.a. 60 mq) contiene 18 postazioni. Sono presenti, inoltre, due aree dedicate agli uffici dello staff e del management (Operations, HR, IT/TLC Operations).

All'interno della struttura sono presenti due locali CED che ospitano gli apparati e le infrastrutture a supporto dei servizi legati alla produzione e di altri servizi interni aziendali; i due CED occupano un'area rispettivamente pari a c.a. 50 mq per il CED master e c.a. 20 mq per quello satellite.

Si riporta di seguito la planimetria del sito di Lamezia Terme:

Figura 1 – Planimetria Sede Lamezia Terme



Dotazioni sistemistiche a supporto dei servizi

Come anticipato sopra, il sito di Lamezia Terme ospita la quota parte percentualmente più significativa dei sistemi a supporto della produzione e dei servizi aziendali; nel CED master sono presenti svariati server, di diversa tipologia e tecnologia, sui quali si fonda il funzionamento delle applicazioni a supporto delle attività produttive e aziendali.

Il numero di server presenti all'interno del locale CED Master si aggira intorno alle 70/75 unità, il 50% delle quali sono dedicate al sistema CCRM a supporto delle attività *outbound*, svolte sia nel sito stesso che nelle sedi periferiche.

I servizi supportati dai server sopra indicati sono i più disparati sia in senso verticale (a servizio della produzione) che in senso trasversale (a supporto dei servizi interni aziendali); tra i primi annoveriamo quelli a supporto della produzione, sia in modo diretto che indiretto, ossia: IVR, DataBase, CRM, Vocal Recording, Speech Recognition, Reportistica/CMS, Turnazioni/Pianificazione, File Sharing, Domini, Sviluppo e Test, Sistema Informativo Aziendale, E-Learning e FAD; tra i secondi, riportiamo di seguito i più significativi: Posta Elettronica Aziendale, FTP Pubblico, DNS, Firewalling, Network and System Management, System Logging e Controllo Accessi.

Dotazioni a supporto del networking e delle telecomunicazioni

Il CED Master ed il CED satellite ospitano svariati apparati per l'implementazione delle reti informatiche sia interne (LAN) che verso l'esterno (WAN); per quanto riguarda le LAN interne sono presenti apparati (*routers* e *switches*) di diversa tipologia in relazione alle funzioni svolte; l'infrastruttura di rete interna è concettualmente basata su una tipologia di cablaggio definito "a stella" e, in virtù di ciò, essa è strutturata in un "centro-stella", in cui rientrano gli apparati principali (*switch* di fascia alta e layer 3, prevalentemente CISCO Catalyst serie 4000 e 3700) dai quali dipartono le dorsali di collegamento alle sale operative e alle aree uffici.

Oltre agli apparati di rete sopra descritti, la struttura è dotata di collegamenti verso l'esterno: Internet, link dati dedicati (CDN o MPLS), rete *wireless* proprietaria per il collegamento delle sedi periferiche.

La sede è dotata di un accesso alla rete Internet con banda garantita e capacità pari a 50 Mbps. Attraverso tale collegamento è possibile, oltre che l'accesso al Web e lo scambio di Posta Elettronica, l'implementazione di VPN (*Virtual Private Network*) per il collegamento con sedi aziendali remote o di altri partner; la sede di Lamezia è raggiunta dalla fibra ottica (Wind Telecomunicazioni) con un flusso complessivo la cui capacità di banda totale è pari a 155 Mbps e con ridondanza, sia in relazione ai

circuiti, sia per l'aspetto tecnologico (ADM in tecnologia SDH che dispone di due vie di collegamento alle dorsali nazionali: la principale, in fibra ottica e l'altra, di backup, in ponte radio/guida d'onda).

Per quanto riguarda la dotazione a supporto delle telecomunicazioni, la sede dispone di una centrale telefonica Avaya che viene attualmente impiegata per l'erogazione di servizi *inbound*, quali il Directory Assistance e per l'erogazione di servizi *outbound* tramite il sistema Avaya PCS Contact Store (200 Licenze operatore).

La sede è dotata poi di una centrale telefonica VoIP (Asterisk based), la quale fa parte di un sistema distribuito di centralini telefonici aziendali a supporto dei servizi di telefonia/fax interni e consente di ottimizzare i costi delle telecomunicazioni.

Infine, la sede di Lamezia Terme dispone di c.a. 50 flussi telefonici primari ISDN (Wind, prevalentemente, e Telecom Italia), per un ammontare complessivo di 1500 linee telefoniche, prevalentemente dedicate alle attività produttive *outbound* e solo in minima parte alle attività *inbound* e aziendali generali.

Impianti elettrici a garanzia della continuità di servizio

Gli impianti elettrici dei quali è dotata la sede sono stati oggetto di manutenzione periodica e interventi mirati al miglioramento della qualità e della sicurezza. La progettazione e l'implementazione degli impianti è stata basata principalmente sui concetti di ridondanza, ottimizzazione della distribuzione dei carichi, facile manutenibilità e controllo e monitoraggio delle componenti critiche; particolare cura è stata posta nella progettazione e dimensionamento della rete di messa a terra, a protezione degli apparati alimentati e, soprattutto, gli operatori che si trovano ad interagire con gli apparati medesimi.

L'impianto elettrico di alimentazione è sostanzialmente suddiviso in tre sezioni principali, a ciascuna delle quali corrisponde un quadro generale contenente a sua volta sezionatori e differenziali, ai quali fanno capo ulteriori sotto-quadri; le tre sezioni principali riguardano la struttura, i CED, e gli impianti secondari (climatizzazione, antincendio, riserve idriche, pompe di sollevamento per lo smaltimento delle acque nere). Su ciascun sotto-quadro sono attestati dei gruppi di continuità muniti di armadi di accumulatori supplementari che svolgono il duplice compito di (i) erogare una forma d'onda "pulita" e stabile della corrente/tensione di alimentazione (a regime) e (ii) garantire la continuità elettrica in corrispondenza di improvvise interruzioni di energia. I gruppi di continuità impiegati in questi casi sono di tipologia ingresso trifase-uscite trifase: un adeguato bilanciamento dei carichi consente un impiego ottimale dei dispositivi, che con il loro equipaggiamento di accumulatori supplementari raggiungono un'autonomia a pieno carico pari a c.a. 45 minuti; in aggiunta a quanto detto, la sede è

dotata di due generatori esterni a gasolio (gruppi elettrogeni), rispettivamente da 85 e 100 KW, mediante i quali l'intervento dei gruppi di continuità arriva a 60/90 secondi.

Tutte le prese elettriche presenti nelle postazioni operative (tre per ciascuna postazione) sono alimentate da linee cosiddette "privilegiate", ossia protette da UPS e G.E. ausiliario; così come le prese elettriche degli uffici e le alimentazioni di un sottoinsieme delle plafoniere di illuminazione interna.

Una notevole attenzione è stata posta nella realizzazione della sezione di impianto che alimenta i due CED. In ciascun CED sono, infatti, presenti vari "rack" nei quali trovano alloggio i server, gli apparati di rete, e altri apparecchi; ciascun rack è alimentato da due linee privilegiate indipendenti in modo da sfruttare, nel caso di apparati critici (ovvero quegli apparati che devono stare sempre in funzione), la ridondanza delle alimentazioni: gli apparati critici sono infatti dotati di doppio alimentatore di tipo "hot swap" che riduce in misura significativa la probabilità che l'apparato possa spegnersi improvvisamente per cause accidentali o guasti sull'alimentazione elettrica; le due linee privilegiate ed indipendenti di cui sopra fanno capo a due distinti gruppi di continuità di tipologia ingresso trifase-uscita monofase anche questi dotati di armadi di accumulatori supplementari che ne estendono l'autonomia; il vantaggio nell'impiego di questo tipo di UPS relativamente all'uscita monofase consiste nel fatto che il bilanciamento del carico avviene in maniera automatica e dinamicamente: tale requisito è indispensabile, soprattutto laddove l'implementazione di nuovi servizi o la loro cessazione determini aumenti del carico elettrico per l'aggiunta di nuovi apparati o drastiche diminuzioni nel caso contrario.

Il quadro di alimentazione dei CED è stato realizzato impiegando sezionatori e differenziali di classe e qualità massima (SIEMENS – "antitempesta"); è, inoltre, interfacciato ad un combinatore telefonico GSM e ad una centralina programmabile in grado di lanciare allarmi (telefonicamente, via sms e via e-mail) in corrispondenza di anomalie gravi o comunque ad impatto critico.

Entrambi i CED sono dotati di macchine di condizionamento ridondanti in grado di mantenere la temperatura di esercizio costante e compresa tra i 18 e 22 °C.

Infine, l'alimentazione da rete pubblica è garantita da una fornitura in MT pari 450 KW; è presente una cabina elettrica che ospita due trasformatori da 450 KW e dispositivi di sezionamento per manovre di emergenza o manutenzione e dispositivi per il riarmo automatico dei sezionatori.

4.3.2 La sede operativa di Rende

Il sito di Rende (condotto in sublocazione da IC Servizi S.r.l.) ha una superficie coperta che ammonta a circa 4.200 mq. La sede è dislocata al quarto piano di un fabbricato sito in Via G. Marconi 32/a – Rende (CS). La sublocazione da parte di IC Servizi S.r.l. è riferita a due differenti contratti per i quali sono in corso negoziazioni e procedure per il subentro di Infocontact negli stessi. In particolare, i Commissari si stanno adoperando per il raggiungimento dei seguenti obiettivi: (i) rinegoziazione subentro del contratto di leasing con la società Monte dei Paschi di Siena Leasing & Financing relativi ad una porzione immobiliare pari a 1.100 mq. (canone di Eur/000 12 su base mensile) e (ii) stipula di un nuovo contratto di locazione con il legittimo titolare/avente diritto per i restanti 3.100 mq, sulla base di un canone mensile a condizioni di mercato e comunque sensibilmente inferiori a quelle attuali.

Su tale sito insistono, inoltre, due contratti di sublocazione attivi, da parte di Infocontact, su 170 postazioni, aventi le seguenti caratteristiche: (i) n. 118 postazioni concesse in sublocazione al Need S.r.l. con un canone mensile pari a Eur/000, per un periodo di 16 mesi (scadenza 31 dicembre 2015); (ii) n. 52 postazioni concesse in sublocazione a Comdata S.p.a. con un canone mensile pari a Eur/000 15, con scadenza 31 gennaio 2015, rinnovabile di mese in mese.

All'interno di tale sito sono state ricavate 32 sale operative, di cui 16 contenenti 26 postazioni, 1 contenente 22 postazioni e 15 contenenti 12 postazioni, per un totale pari a circa 620 postazioni operative. Analogamente alla sede di Lamezia Terme, tutte le postazioni sono dotate di PC multimediale e relativi accessori. Ciascuna sala operativa è ben delimitata da pareti modulari in alluminio e legno/vetro anti-infortunistico (IVM) ed è dotata di dispositivi per il controllo accessi (*badge* magnetici in corrispondenza dei varchi di ingresso), dispositivi per la rilevazione incendi, pannellature fonoassorbenti con resistenza al fuoco REI 6.

La sede è, inoltre, dotata di 8 sale per la formazione, di cui 4 attrezzate con 10 postazioni multimediali e 4 con 20 posti a sedere per l'erogazione di corsi di formazione mediante videoproiezione. Sono presenti inoltre due aree dedicate agli uffici dello staff e del management di sede (Operations, HR, IT/TLC Operations).

La climatizzazione per l'intera sede è garantita da un impianto (caldo/freddo) centralizzato. All'interno della struttura sono presenti due locali CED che ospitano gli apparati e le infrastrutture a supporto dei servizi legati alla produzione e altri servizi interni aziendali; i due CED occupano un'area rispettivamente pari a c.a. 15 mq per il CED di "demark", il quale ospita tutti gli apparati dedicati alle

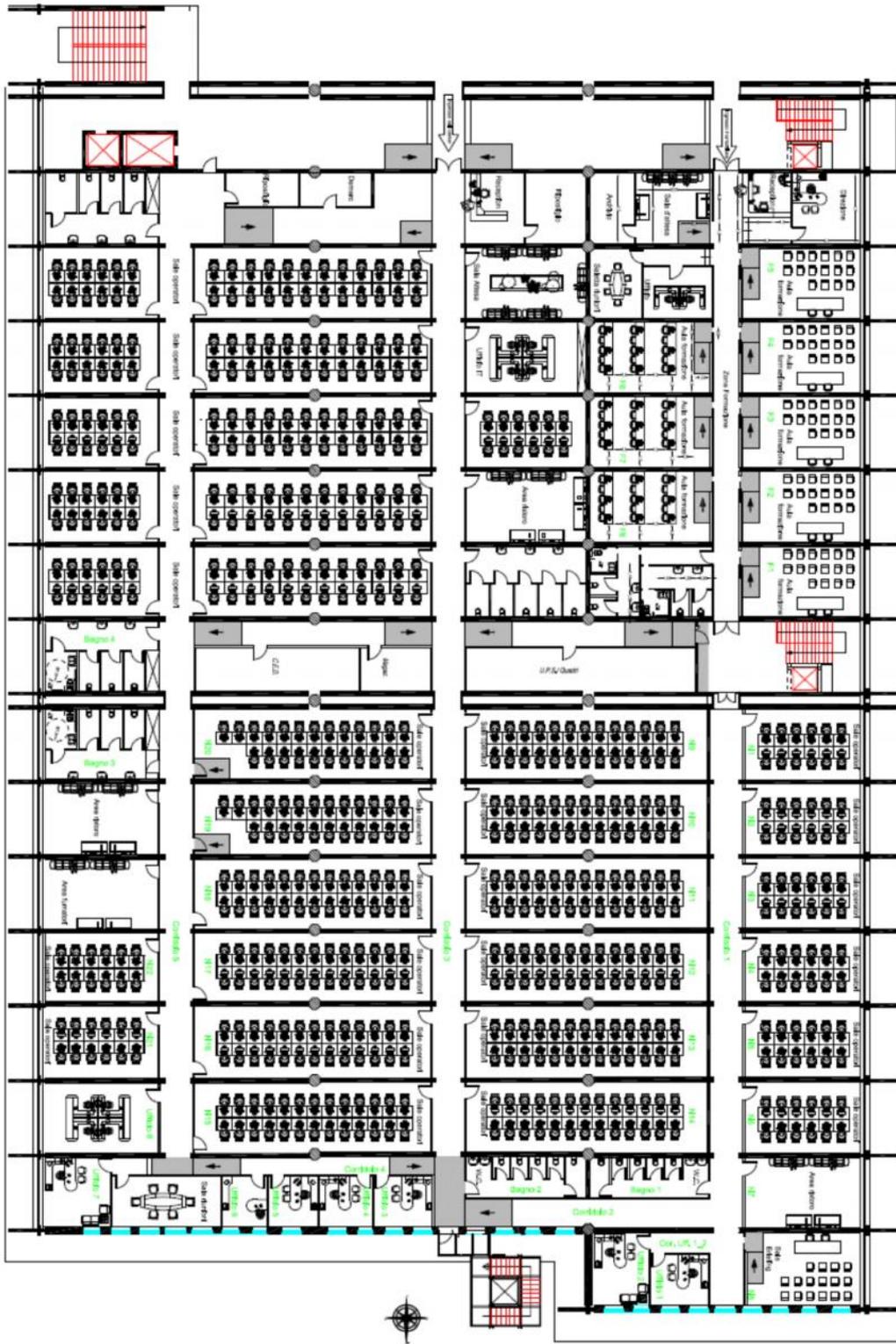
telecomunicazioni e ai link dati/fonia verso le reti pubbliche e c.a. 80 mq per quello principale, che ospita invece tutti gli apparati dedicati alle reti LAN interne e ai server a supporto della produzione.

A livello di impiantistica e di dotazioni sistemistiche, il sito di Rende rispecchia, anche se in misura ridotta in termini di numero di apparati presenti, la stessa impostazione della sede di Lamezia Terme.

Anche la sede di Rende è dotata di flussi telefonici ISDN, prevalentemente impiegati per le attività produttive *outbound* (18 flussi per un totale complessivo pari a 540 linee telefoniche) e un accesso ad Internet a banda garantita pari a 100 Mbps.

Si riporta di seguito la planimetria del sito di Rende:

Figura 2 - Planimetria Sede Rende



4.3.3 Le sedi periferiche

Lo schema infrastrutturale di ciascuna sede periferica è definito su basi comuni e pertanto nel presente paragrafo è fornita una descrizione generale dello schema che è stato seguito e replicato sulle 8 sedi.

I centri periferici hanno un'area media pari a 250/300 mq con una sala operativa contenente una media di 49 postazioni, attrezzate in modo identico a quelle impiegate nelle sedi principali, un ufficio dedicato al responsabile della sede periferica, un'area break/ristoro, un locale tecnico e opzionalmente, laddove necessario e possibile, può essere presente un locale formazione/riunioni (ciò si riscontra nei siti dislocati in Comuni piuttosto distanti dalle sedi principali, come ad esempio il sito di Serra San Bruno). Il numero complessivo di postazioni ammonta a c.a. 400 (50 PDL/sede).

Ciascuna sede è dotata di un locale tecnico contenente le seguenti componenti principali: (i) quadro elettrico generale e relativi sezionatori; (ii) gruppo di continuità di sala (garantisce almeno 30 minuti di autonomia a piena carico); (iii) *rack* contenente gli apparati di rete (*switch*) per l'implementazione della LAN di sede e gli apparati (*router*) sui quali sono attestati i link in ponte radio per i collegamenti da e verso le sedi principali (Lamezia Terme o Rende); (iv) gruppo di continuità per il *rack*.

La sede periferica tipo non prevede alcun impianto di alimentazione elettrica ausiliaria: tale scelta è giustificata dal fatto che le attività svolte nelle sedi periferiche sono esclusivamente attività *outbound* di *teleselling* e, come tali, non sono soggette a vincoli imposti da SLA contrattuali che impongono la continuità di servizio. Statisticamente, si è rilevato che i siti periferici non sono mai stati fortemente impattati da interruzioni di energia significative (ad esclusione di quelle programmate per ragioni manutentive, per le quali vengono preventivamente implementate soluzioni di *backup*).

Ciascun sito è collegato alle sedi principali mediante un sistema di ponti-radio. Il collegamento in ponte-radio presenta una ridondanza, sia in termini quantitativi che in termini tecnologici. Il collegamento di ciascuna sede prevede, infatti, l'impiego di due tipologie di ponti-radio operanti in *hot-standby*, costituiti rispettivamente da un'antenna parabolica in tecnologia PDH, operante a frequenza 17 GHz e da un'antenna "a pannello" in tecnologia Hyperlan, operante a frequenza 5,2 GHz; in alcune implementazioni più recenti, la tecnologia Hyperlan è stata sostituita con quella Hyperlan/MIMO che, in virtù della doppia polarizzazione fornisce una maggiore stabilità anche a distanze superiori ai 25 Km, a parità di frequenza di esercizio.

Laddove necessario, a causa di vincoli orografici del territorio, sono stati realizzati dei punti di rilancio dei segnali radio su tralicci esistenti (*hosting apparati*).

* * *

Da ultimo, si evidenzia che l'infrastruttura di rete che collega i centri periferici ai siti principali di Rende e Lamezia Terme risulta essere in parte di proprietà di Infocontact e in parte di proprietà della società correlata InfoConnect S.r.l., in fase di attrazione nella Procedura, (che gestisce tramite la propria forza lavoro l'intera rete), la quale ha sottoscritto due contratti di leasing con il fornitore Wind per la fornitura, l'installazione e il collaudo della stessa. I Commissari sono in procinto di presentare l'istanza per l'estensione dell'Amministrazione Straordinaria alla società del gruppo InfoConnect (ex artt. 80 e successivi della Legge Prodi-bis), al fine di garantire una gestione unitaria delle due società, considerando che la disponibilità della citata rete riveste carattere di essenzialità ai fini dello svolgimento dell'attività operativa di Infocontact (in particolare dei centri periferici) che ad oggi, si precisa, se ne avvale in forza di un contratto di servizio, di orizzonte trimestrale e scadente il 28 febbraio p.v., il cui corrispettivo mensile è pari a circa Eur/000 30. A seguito di tale attrazione, il Complesso Aziendale che si intende cedere includerà anche pertanto il ramo aziendale di Infoconnect che includerà: (i) i contratti di leasing con il fornitore Wind, per i quali si intende avviare una rinegoziazione del debito residuo (e in parte scaduto) pari a complessivi Eur/000 173 oltre IVA, (ii) i contratti di locazione relativi ai tralicci funzionali all'infrastruttura di rete, (iii) i contratti relativi a 5 dipendenti (di cui 4 tecnici e 1 amministrativo).

La figura 3 sottostante illustra la mappatura di rete di connessione.

Tabella 15 – informazioni sui contratti di locazione in essere

Locazione Sede	Indirizzo	Firmatari del contratto (*)		Data sottoscrizione	Anni	Canone annuo (situazione gen-14)	Cadenza pagamento
Celico	via xxv aprile snc	Comune di Celico (CS)	IC Servizi S.r.l.	dic-11	6	4.800	Mensile
Girifalco	via migliaccio,258	Rosanò Maria Rosa	IC Servizi S.r.l.	feb-12	6	9.600	Mensile
Filadelfia	via jerocades snc	Comune di Filadelfia (VV)	INFOCONTACT	gen-11	6	12.000	Semestrale
Lamezia Terme	zona industriale	Fondazione Mediterranea Onlus	INFOCONTACT	n.a.	n.a.	179.910	n.a.
Martirano Lombardo	via de medici,1	Comune di Martirano L. (CZ)	IC Servizi S.r.l.	lug-12	6	5.400	Mensile
Rende	via g marconi 32/a	Airone	IC Servizi S.r.l.	feb-11	9	415.000 (**)	Mensile
San Pietro a Maida	via pietro nenni snc	Rondinelli Domenico	IC Servizi S.r.l.	ago-11	6	9.600	Mensile
San Pietro a Maida (Magazzino)	via pietro nenni snc	Rondinelli Domenico	IC Servizi S.r.l.	feb-13	6	4.800	n.a.
Serra San Bruno	via catanzaro snc	FUTUR@SOLUTION Srl	IC Servizi S.r.l.	ago-11	6	21.600	Mensile
Soveria Mannelli	via comm. R. rubettino,9	Rubbettino Srl	IC Servizi S.r.l.	dic-11	6	12.000	Mensile
Stefanaconi	piazza s. maria snc	Comune Stefanaconi (VV)	IC Servizi S.r.l.	mar-11	6	9.600	Mensile

(*) Sono in corso trattative per il subentro di Infocontact nei contratti di locazione e di *leasing* ad oggi detenuti da IC Servizi S.r.l.

(**) Canone attualmente oggetto di rinegoziazione.

Fonte: dati aziendali

Dalla tabella 15 è possibile notare come la principale controparte sia rappresentata dalla società IC Servizi S.r.l. che ha concesso in sublocazione a Infocontact S.r.l. l'utilizzo dei locali sopra elencati. Si precisa che si tratta perlopiù di sublocazioni non formalizzate mediante appositi contratti, a eccezione dell'immobile di Rende. A tale proposito si precisa, come illustrato in precedenza che i Commissari si sono tempestivamente attivati al fine di avviare un processo di rinegoziazione / subentro dei contratti/canoni di locazione stipulati da IC Servizi S.r.l. con i vari locatori. Sono attualmente in corso la finalizzazione dei nuovi contratti che saranno stipulati direttamente da Infocontact e pertanto tali contratti faranno parte dei rapporti passivi inclusi nel Complesso Aziendale da cedere. Inoltre i

Commissari si sono già attivati per la finalizzazione degli atti necessari al subentro, a nome Infocontact, dei contratti di fornitura energetica, ed in generale di tutti quei rapporti che erano stati stipulati per il tramite di Ic Servizi S.r.l. e che sono ritenuti funzionali all'operatività aziendale del Complesso Aziendale (es: appalto di pulizie).

4.4 Descrizione delle attività facenti capo al complesso aziendale

Il complesso aziendale è costituito da tutti gli asset che risultano funzionali al ramo d'azienda; esso pertanto comprende in particolare beni immateriali e materiali, personale e rapporti giuridici attivi e passivi con esclusione di quelli rientranti nella parte cd. *non core* di Infocontact, su cui si avrà modo di soffermarsi nel seguito della presente relazione.

Di seguito si descrivono brevemente le attività materiali e immateriali facenti part del complesso aziendale

Immobilizzazioni immateriali

Tale voce comprende principalmente migliorie effettuate su beni di terzi e spese di ristrutturazione riferite correlate ai lavori di adattamento e di allestimento delle sedi operative con particolare riferimento ai lavori di realizzazione della infrastruttura tecnologica (installazione della fibra ottica, cablatura delle reti di comunicazione e di telecomunicazione, sistemi di sicurezza aziendale interna a copertura di tutta la rete informatica aziendale) e degli impianti di condizionamento. Tuttavia, è stato riscontrato che tutti i lavori di realizzazione della infrastruttura tecnologica (installazione della fibra ottica, cablatura delle reti di comunicazione e di telecomunicazione, sistemi di sicurezza aziendale interna a copertura di tutta la rete informatica aziendale) e degli impianti di condizionamento, così come i successivi interventi di manutenzione, sono stati ricompresi dalla Società nella voce impianti specifici delle immobilizzazioni materiali. Il valore di presumibile realizzo di tali asset è stato riclassificato nella tabella sottostante nelle immobilizzazioni immateriali (a titolo di "migliorie su beni di terzi"). Poiché non è stato possibile, per tale particolare categoria di impianti specifici, effettuare una rilevazione inventariale attendibile, stante le difficoltà oggettive nella identificazione dei beni che in molti casi sono risultati irraggiungibili o parte integrante degli immobili delle sedi operative, si è ritenuto opportuno assumere il loro valore di libro desumibile dal medesimo registro dei cespiti ammortizzabili, riclassificando un importo pari a Eur/000 886.

Immobilizzazioni materiali

Occorre preliminarmente evidenziare che, la gestione contabile è stata storicamente tenuta da parte della Società a livello centralizzato, senza andare a individuare regolarmente, in sede di iscrizione di nuovi cespiti nell'attivo aziendale, la sede di riferimento dei beni stessi, né andando a rettificare puntualmente gli stessi saldi a seguito di dismissioni. Tali opportune rettifiche sono state effettuate in sede di predisposizione della situazione contabile al 30 settembre 2014, sulla base delle quantità risultanti dall'inventario fisico dei beni rinvenuti nelle diverse unità locali produttive dell'Azienda. Rispetto a quanto riportato al 24 luglio 2014, i saldi al 30 settembre, infatti, risultano ridotti, non solo degli ammortamenti del periodo, ma anche delle dismissioni effettuate per complessivi Eur/mil 0,2.

Da un'analisi delle fatture di acquisto, inoltre, è emersa l'impossibilità di determinare puntualmente il prezzo di beni diversi contenuti in un unico documento, essendo indicato dal fornitore soltanto il corrispettivo complessivamente dovuto. Di conseguenza, non è stato possibile determinare i saldi contabili per i singoli Rami in maniera analitica.

Di seguito si riporta un dettaglio del valore contabile dell'attivo al 30 settembre 2014, oltre al valore di presumibile realizzo delle immobilizzazioni relative al Complesso Aziendale, stimato dal CG in sede di inventario fisico.

Di seguito il dettaglio delle voci delle immobilizzazioni materiali incluse nel Complesso Aziendale:

1. Impianti e macchinari: tale voce include l'acquisto delle postazioni installate presso le sedi operative, le centrali telefoniche Avaya e Alcatel, le stazioni radio e parte dei computer e delle cuffie utilizzati dagli operatori. Come descritto precedentemente, nel corso degli anni, la Società ha provveduto a contabilizzare in tale voce anche alcuni interventi di ristrutturazione e manutenzione sulle sedi operative..
2. Macchine ordinarie d'ufficio: si riferiscono principalmente all'acquisto di computer, server, telefoni e cuffie utilizzati nelle sedi operative.
3. Mobili e arredi: si riferiscono a mobili, tra cui postazioni, dislocati sulle diverse sedi.
4. Altre immobilizzazioni materiali: tale voce include ulteriori macchinari elettronici, postazioni, computer e arredi.

Tabella 16 - Valore contabile dell'attivo al 30 settembre 2014

<i>Valuta: € 000</i>	30Set14PC	Valore di presumibile realizzo	<i>di cui</i>	
			<i>Complesso Aziendale</i>	<i>di cui Ramo Non-Core</i>
Immobilizzazioni immateriali	2.887	n.a.	3.507	n.a.
Immobilizzazioni materiali	2.694	n.a.	1.771	n.a.
Immobilizzazioni finanziarie	410	-	-	-
Totale attività non correnti	5.991	n.a.	5.277	n.a.
Crediti commerciali	8.073	6.526	-	6.526
Altri crediti	3.737	532	-	532
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	8.244	8.244	-	8.244
Totale attività correnti	20.054	15.301	-	15.301
Totale attivo	26.044	n.a.	5.277	n.a.

Tabella 17 - Dettaglio beni funzionali inclusi nel Complesso Azidendale

<i>Quantità</i>	Ramo Lamezia	Ramo Rende	Totale Core
Tastiere	1.298	752	2.050
Personal Computer	1.156	788	1.944
Mouse	1.066	753	1.819
Monitor	1.067	746	1.813
Cuffie	1.211	554	1.765
Postazioni	857	649	1.506
Adattatori audio	567	315	882
Telefoni	358	357	715
Switch di rete	132	77	209
Server	120	40	160
Impianto rilevazione presenze	54	26	80
Quadro elettrico	24	41	65
UPS	43	11	54
Notebook	30	6	36
Antenna PDH	11	3	14
TV	2	12	14
Antenna Hyperlan	3	3	6
Centralina allarme	3	2	5
Mobili e arredi	1.675	1.523	3.198
Attrezzature varie	376	80	456
Totale	10.053	6.738	16.791
<i>Valuta: € 000</i>			
Valore di presumibile realizzo	957	813	1.771

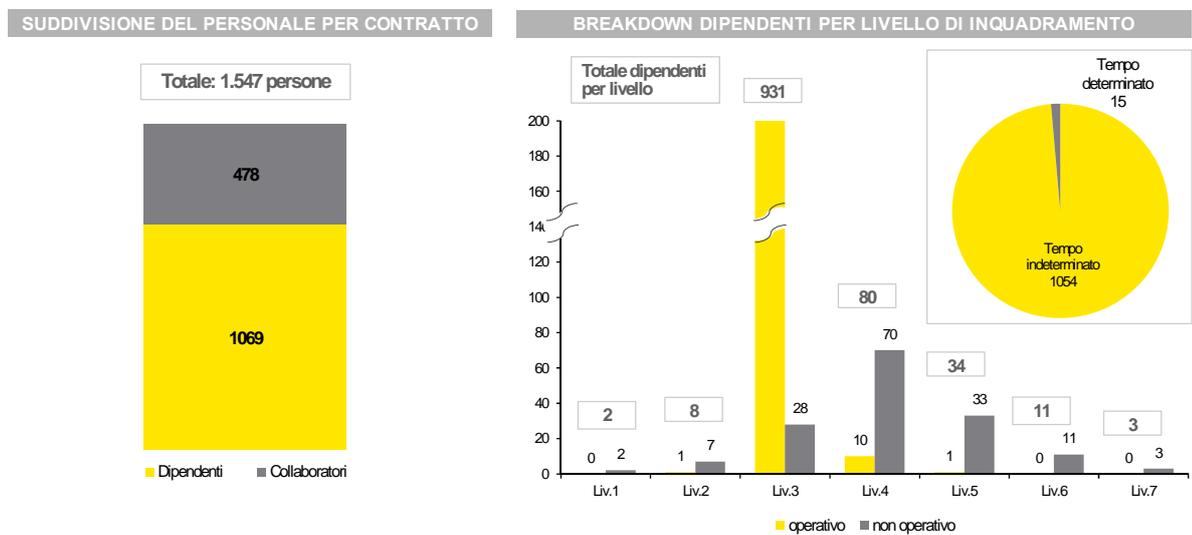
4.5 L'organico associato al Complesso Aziendale

Al 1° novembre 2014, il Complesso Aziendale si avvale della forza lavoro di 1547 persone, di cui:

- 5 Dirigenti;
- 1053 dipendenti con contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato;
- 11 dipendenti con contratto di lavoro subordinato a tempo determinato;
- 478 lavoratori con contratti di collaborazione a progetto.

Di seguito si propone un dettaglio della forza lavoro alla data del 1° novembre 2014.

Grafico 3 - dettaglio della forza lavoro al 1° novembre 2014

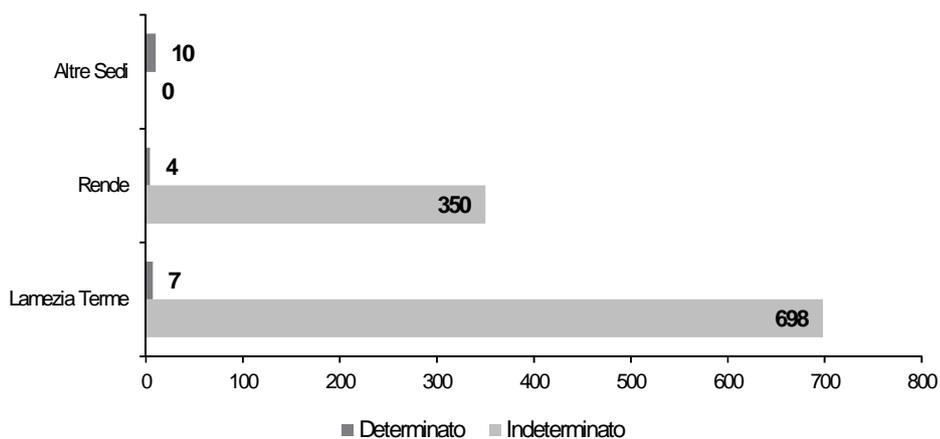


Fonte: dati aziendali

Il personale dipendente alla data del 1° novembre 2014 è prevalentemente operativo (circa il 86%) ed è suddiviso per livello contrattuale come rappresentato nella figura soprastante.

La quasi totalità del personale dipendente è dislocato presso le sedi di Lamezia Terme e Rende, come si evince dal grafico sottostante.

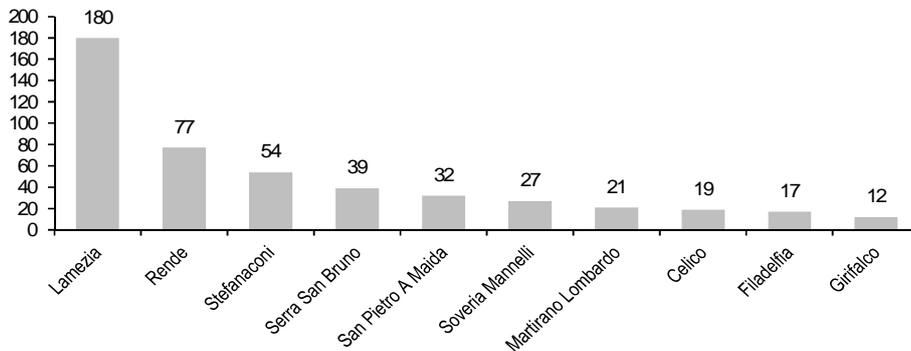
Grafico 4 - Personale dipendente per sedi alla data del 1° novembre 2014



Fonte: dati aziendali

I contratti di collaborazione rappresentano la forza - lavoro utilizzata presso le sedi operative secondarie e sono distribuiti alla data del 1° novembre 2014 come dal grafico seguente.

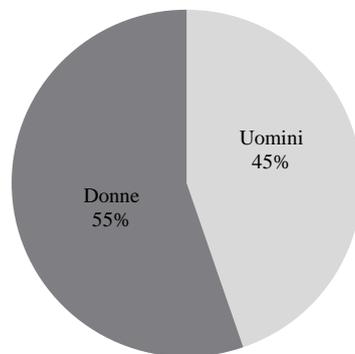
Grafico 5 - Collaboratori a progetto per sedi



Fonte: dati aziendali

L'età media dei dipendenti di Infocontact è di 34 anni; il 55% dei dipendenti è rappresentato da persone di sesso femminile.

Grafico 6- Spaccatura per genere al 1° novembre 2014



Fonte: dati aziendali

La Società ha inquadramento previdenziale "Terziario", proprio delle aziende di call center non rientranti nel campo di applicazione della C.I.G.S.

4.6 L'ipotesi di suddivisione in due rami aziendali del Complesso Aziendale

Nell'ambito delle determinazioni assunte dagli scriventi Commissari in merito all'adozione del presente Programma di cessione dei complessi aziendali, è stata ipotizzata la possibilità di procedere, ove non si realizzi la vendita del Complesso Aziendale, alla cessione di rami d'azienda.

In particolare sono stati ipotizzati due rami d'azienda, l'uno riconducibile al sito produttivo di Rende e l'altro al sito produttivo di Lamezia Terme.

A ciascun sito produttivo sono stati associati i centri periferici operanti sulle medesime commesse del centro principale. Tali criteri risultano, inoltre, in linea con le manifestazioni di interesse ad oggi ricevute, delle quali si è già data evidenza nella Relazione del Commissario Giudiziale.

La composizione dei Rami d'azienda, con l'individuazione delle commesse e dei siti ad essi associati è riepilogata nella Tabella 18.

Tabella 18 – Composizione dei Rami Aziendali

Ramo	COMMESSE per ramo	Centri	COMMESSE per centro
Rende	<ul style="list-style-type: none"> • Inbound: • Enel Energia • Enel Back Office (da Gennaio 2015) 	<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • Enel Energia • Vodafone 	<ul style="list-style-type: none"> • Inbound: • Enel Energia • Enel Back Office (da Gennaio 2015)
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • Enel Energia
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • Vodafone
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • Vodafone
Lamezia Terme	<ul style="list-style-type: none"> • Inbound: • Poste Mobile • Wind Fisso • ConTe Assicurazioni • Direct Assistance 	<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • ENI Gas & Luce • Poste Mobile • Infostrada • Telecom 	<ul style="list-style-type: none"> • Inbound: • Poste Mobile • Wind Fisso • ConTe Assicurazioni • Direct Assistance (*)
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • Telecom
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • Telecom
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • ENI Gas & Luce
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • ENI Gas & Luce
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • ENI Gas & LucE
			<ul style="list-style-type: none"> • Outbound: • ENI Gas & LucE

(*) La commessa Direct Assistance risulta in capo alla società InfoCall S.r.l. ed è condotta mediante un contratto di sublocazione da Infocontact, che prevede un canone mensile fisso pari a Eur/000 21 con pagamento anticipato. E' intenzione dei Commissari attivarsi nei confronti dei clienti (Wind e H3G) di tale commessa al fine di far subentrare Infocontact ad InfoCall S.r.l. nei suddetti contratti.

Ramo Rende

Il Ramo Rende si compone delle commesse (i) Enel Energia (*inbound* e *outbound*), (ii) Telecom (*outbound*) e (iii) Vodafone (*outbound*), unitamente ai siti di (i) Girifalco, (ii) Martirano Lombardo e (iii) Celico, nonchè delle risorse dipendenti e dei beni funzionali allo svolgimento delle stesse

I beni funzionali alla realizzazione di tali commesse sono stati inclusi nel Ramo stesso e sono riepilogati nella Tabella 19 sottostante:

Tabella 19 – Beni funzionali Ramo Rende

<i>Quantità</i>	Rende	Celico	Girifalco	Martirano Lombardo	Ramo Rende
Tastiere	657	37	32	26	752
Personal Computer	693	37	32	26	788
Mouse	658	37	32	26	753
Monitor	651	37	32	26	746
Cuffie	467	34	27	26	554
Postazioni	544	39	40	26	649
Adattatori audio	224	35	30	26	315
Telefoni	354	1	1	1	357
Switch di rete	74	1	1	1	77
Server	40	-	-	-	40
Impianto rilevazione presenze	26	-	-	-	26
Quadro elettrico	38	1	1	1	41
UPS	8	1	1	1	11
Notebook	6	-	-	-	6
Antenna PDH	2	-	1	-	3
TV	12	-	-	-	12
Antenna Hyperlan	2	-	1	-	3
Centralina allarme	-	1	1	-	2
Mobili e arredi	1.396	58	38	31	1.523
Attrezzature varie	74	3	2	1	80
Totale	5.926	322	272	218	6.738
<i>Valuta: € 000</i>					
Valore di presumibile realizzo	751	26	21	16	813

In aggiunta alle principali categorie di beni sopra esposte, all'interno del Ramo sono stati inclusi mobili, arredi e attrezzature elettroniche varie, così come individuati in sede di inventario, in quanto ritenuti funzionali all'operatività del Ramo stesso.

I debiti verso il personale operante sui siti inclusi nel Ramo Rende al 24 luglio 2014 risultano pari a circa Eur/mil 3,7, di cui si riporta un dettaglio nella Tabella 20.

Tabella 20 – Debito verso il personale operante sul Ramo Rende al 24 luglio 2014

<i>Valuta: € 000</i>	Ramo Rende		
	24-lug-14	Dipendenti	Collaboratori
Netti Marzo Dipendenti Da Restituire In Prospetto Paga	376	376	-
Ferie Residue	366	366	-
Competenze 01-24/07/2014	373	373	-
Mensilita' Aggiuntive	267	267	-
Permessi Residui	251	251	-
Netti Marzo Co.Co.Pro Da Restituire Non Inseriti In Prospetti Paga	96	-	96
Egr 2013	76	76	-
Compensi Lordi Co.Co.Co.Pro	56	-	56
Egr 2014	43	43	-
Residuo Marzo Da Trattenerne Ai Co.Co.Pro	(27)	-	(27)
Debito v/personale	1.878	1.752	125
Tfr	1.814	1.814	-
Totale	3.691	3.566	125

Ramo Lamezia

Il Ramo Lamezia Terme si compone delle commesse (i) Poste Mobile (*inbound e outbound*), (ii) Wind Fisso, ConTe Assicurazioni, Direct Assistance (*inbound*), (iii) ENI Gas & Luce, Infostrada (*outbound*) e (iv) parte delle commesse Vodafone, Enel Energia e Telecom (*outbound*), unitamente ai siti periferici di (i) Filadelfia, (ii) San Pietro a Maida, (iii) Serra San Bruno, (iv) Soveria Mannelli e (iii) Stefanaconi, unitamente al persona dipendente e ai beni funzionali alla realizzazione di tali commesse. Nella tabella 21 sono riportati I beni funzionali alla realizzazione delle citate commesse.

Tabella 21 – Beni funzionali Ramo Lamezia

<i>Quantità</i>	Lamezia	Filadelfia	S.Pietro a Maida	Serra S.Bruno	Soveria Mannelli	Stefanaconi	Ramo Lamezia
Tastiere	1.058	40	42	68	42	48	1.298
Personal Computer	916	40	42	68	42	48	1.156
Mouse	826	40	42	68	42	48	1.066
Monitor	827	40	42	68	42	48	1.067
Cuffie	983	42	40	65	38	43	1.211
Postazioni	613	46	42	68	41	47	857
Adattatori audio	328	40	42	68	41	48	567
Telefoni	353	1	1	1	1	1	358
Switch di rete	119	3	2	4	1	3	132
Server	120	-	-	-	-	-	120
Impianto rilevazione presenze	54	-	-	-	-	-	54
Quadro elettrico	22	1	-	-	-	1	24
UPS	38	1	1	1	1	1	43
Notebook	30	-	-	-	-	-	30
Antenna PDH	11	-	-	-	-	-	11
TV	2	-	-	-	-	-	2
Antenna Hyperlan	3	-	-	-	-	-	3
Centralina allarme	-	-	1	-	1	1	3
Mobili e arredi	1.407	53	49	70	46	50	1.675
Attrezzature varie	370	3	1	1	1	-	376
Totale	8.080	350	347	550	339	387	10.053
<i>Valuta: € 000</i>							
Valore di presumibile realizzo	821	25	26	36	24	26	957

I debiti verso il personale operante sui siti inclusi nel Ramo Lamezia e al 24 luglio 2014 risultano pari a circa Eur/mil 8,1, di cui si riporta un dettaglio nella Tabella 22.

Tabella 22 - Debito verso il personale operante sul Ramo Lamezia al 24 luglio 2014

<i>Valuta: € 000</i>	Ramo Lamezia		
	24-lug-14	Dipendenti	Collaboratori
Netti Marzo Dipendenti Da Restituire Inseriti In Prospetto Paga	653	653	-
Ferie Residue	981	981	-
Competenze 01-24/07/2014	637	637	-
Mensilita' Aggiuntive	424	424	-
Permessi Residui	783	783	-
Netti Marzo Co.Co.Pro Da Restituire Non Inseriti In Prospetti Paga	198	-	198
Egr 2013	145	145	-
Compensi Lordi Co.Co.Co.Pro	135	-	135
Egr 2014	67	67	-
Residuo Marzo Da Trattenere Ai Co.Co.Pro	(50)	-	(50)
Debito v/personale	3.973	3.690	283
Tfr	4.129	4.129	-
Totale	8.102	7.819	283

5. LE PREVISIONI ECONOMICHE/FINANZIARIE DEL COMPLESSO AZIENDALE

5.1 Criteri di redazione del piano economico e finanziario del complesso aziendale

Il presente paragrafo espone il piano economico, elaborato dagli scriventi con l'ausilio del *management* aziendale e del consulente finanziario della Società. Come già anticipato, ai fini di agevolare la cessione del Complesso Aziendale, è stato effettuato un esercizio di ipotetica suddivisione dello stesso nei rami "Rende" e "Lamezia", in precedenza descritti, e si è, di conseguenza, ritenuto opportuno sviluppare il piano economico anche con riferimento ai suddetti rami, ritenuti di fondamentale importanza per la cessione.

Per quanto riguarda l'orizzonte temporale delle stime, è stato assunto un periodo annuale (novembre 2014 - ottobre 2015), come previsto dall'art. 27, comma 2, lettera a) del D.Lgs. 270/99 per la cessione dei complessi aziendali.

Dal punto di vista metodologico è importante richiamare l'attenzione sul fatto che le previsioni economiche contengono una serie di dati previsionali, stime, valutazioni, informazioni e dichiarazioni concernenti eventi e circostanze future che trovano parziale fondamento nel recentissimo passato e che ragionevolmente saranno verificabili in futuro.

Infine, si precisa che nella costruzione del Piano è stato utilizzato un approccio di tipo *bottom-up*, ovvero sono state sviluppate, in termini di ricavi e costi, tutte le singole commesse attualmente presenti nel portafoglio della Infocontact, e la commessa Enel Back Office, di nuova acquisizione.

Occorre altresì segnalare, che in data 31 gennaio 2015, scadrà la commessa "Wind 155 Fisso-ADSL", per la quale il cliente Wind non ha ancora comunicato alla Società il rinnovo o una proroga. Alla data non si hanno ancora informazioni certe né a proposito di una proroga/rinnovo, né di una messa a gara dell'attività di Infocontact. È presumibile pertanto ipotizzare che, in considerazione dei tempi tecnici necessari per l'eventuale trasferimento ad altro operatore di tale commessa (che tra l'altro presenta un alto livello di formazione necessaria degli operatori), Wind potrebbe richiedere alla Società di prorogare il servizio per almeno ulteriori 3/6 mesi. Inoltre, i Commissari hanno avviato i dovuti contatti con Wind allo scopo di prorogare ulteriormente la commessa. In aggiunta, il direttore commerciale e produzione ha avuto di recente interlocuzioni con il management di Wind che ha confermato di non aver ancora avviato alcun processo di nuova gara, e che in ogni caso non dovrebbe partire prima della seconda metà di gennaio. Pertanto, sulla base della prassi di settore è configurabile una necessaria proroga, anche se al momento non è stimabile, nel caso in cui la gara non dovesse essere vinta da

Infocontact. Nella predisposizione del piano economico e finanziario del Complesso Aziendale è incorporata l'ipotesi di prosecuzione della commessa; è stato peraltro elaborato lo scenario nel caso in cui la commessa non sia né rinnovata né prorogata e i suoi effetti nei prossimi 12 mesi.

Di seguito, si sintetizzano le principali assunzioni alla base del Piano Economico del Complesso Aziendale.

Previsioni commerciali

Le previsioni economiche che verranno di seguito esposte sono state elaborate sulla base delle stime commerciali che il management aziendale ritiene ragionevolmente raggiungibili nel prossimo anno di gestione; verificate le previsioni di vendita è stato successivamente elaborato il piano di produzione.

Il piano prevede di realizzare nel corso dei prossimi 12 mesi (novembre 2014 – ottobre 2015) un fatturato lordo di circa Euro/mil 25,2, in calo del 11,5% circa rispetto ai 12 mesi precedenti. Il decremento del fatturato e, in particolare, dei volumi affidati rispetto agli esercizi precedenti non risulta determinato da una riduzione della qualità percepita dai clienti, che rimane comunque elevata, ma da una serie di fattori di seguito sintetizzati:

- situazione di incertezza percepita dai clienti determinata dalla situazione di amministrazione giudiziaria / straordinaria che ha colpito principalmente i volumi affidati sulle commesse *outbound* e ha impedito alla Società di partecipare a nuove gare;
- volontà dei clienti di ridurre il rischio derivante dalla normativa relativa alla responsabilità solidale inerente al settore degli appalti;
- indisponibilità di alcuni clienti (*inbound*) a gestire con flessibilità le attività affidate, sulla base della situazione di solidarietà che caratterizza il sito di Lamezia. In presenza di maggiori volumi affidati dai clienti, la solidarietà, difatti, non permetterebbe alla Società di garantire la continuità del servizio;
- ulteriore procrastinarsi della situazione di andamento negativo del mercato che ha generalmente colpito gli operatori del settore.

Allo scopo di raggiungere gli obiettivi fissati nel Programma, il *management* di Infocontact ha elaborato una serie di azioni che vengono di seguito esposte:

- riduzione della solidarietà sul sito di Lamezia al fine garantire la continuità del servizio;

- corsi di formazione per il personale operante sulla commessa Enel Inbound presso il sito di Rende;
- avvio della commessa Enel Back Office sul sito di Rende;
- richiesta ed ottenimento dell'autorizzazione da parte del Giudice Delegato all'inserimento di nuovi collaboratori sulle commesse *outbound*;
- organizzazione di incontri con i diversi clienti per pianificare l'attività su base trimestrale al fine di assicurare il supporto orario sulle commesse *outbound*;
- miglioramento delle performance qualitative al fine di fidelizzare la clientela.

Il raggiungimento degli obiettivi commerciali fin qui analizzati presuppone la continuità aziendale da parte di Infocontact; ciò non sembra al momento dipendere dalle capacità organizzative e tecnologiche interne, quanto dalla continuità rapporto con i clienti.

Assunzione economiche

- a) Ricavi delle vendite: sono stati sviluppati sulla base dei volumi di produzione stimati sulle singole commesse, e dei relativi prezzi applicati. I volumi prodotti sono stati confrontati, per garantirne una effettiva coerenza con la capacità produttiva delle attuali sedi e delle relative postazioni dedicate alla produzione; i prezzi applicati, invece, derivano da quanto regolato nei contratti attualmente in essere.
- b) Costo del personale: sono state ipotizzate, e già vagliate con le rappresentanze sindacali, alcune misure volte all'efficientamento della produzione e della riorganizzazione del personale.
- c) Costi fissi: le azioni di risparmio sui costi di struttura, stimate nel Piano, riguardano la rinegoziazione (in alcuni casi già conclusa), di taluni contratti, ed in particolare quelli relativi a: (i) locazioni e leasing degli immobili, (ii) servizi di connettività, (iii) spese telefoniche, (iv) consulenze, (v) noleggi e (vi) manutenzioni.

5.2 Le previsioni economiche del Complesso Aziendale

Sulla base delle assunzioni dinanzi descritte, sono state formulate le previsioni economiche della società per il periodo Novembre 2014 – Ottobre 2015 (Tabella 23).

Tabella 23 - Conto economico del Complesso Aziendale per il periodo novembre 2014 – ottobre 2015

Valuta: € 000	Nov14BP	Dic14BP	Gen15BP	Feb15BP	Mar15BP	Apr15BP	Mai15BP	Giù15BP	Lug15BP	Ago15BP	Set15BP	Ott15BP	Totale
Ricavi delle vendite	1.880	1.786	1.913	1.995	2.132	2.163	2.251	2.296	2.330	1.694	2.330	2.455	25.225
Valore della produzione	1.880	1.786	1.913	1.995	2.132	2.163	2.251	2.296	2.330	1.694	2.330	2.455	25.225
Costo Diretto Dipendenti	(1.573)	(1.412)	(1.399)	(1.472)	(1.416)	(1.457)	(1.508)	(1.474)	(1.404)	(1.429)	(1.459)	(1.403)	(17.404)
Costo Diretto Collaboratori	(359)	(334)	(316)	(337)	(367)	(365)	(383)	(402)	(410)	(194)	(399)	(440)	(4.305)
Costo Diretto interinali	-	-	(49)	(78)	(82)	(99)	(124)	(124)	(140)	(124)	(181)	(206)	(1.207)
Totale Costo del Personale	(1.932)	(1.746)	(1.764)	(1.886)	(1.865)	(1.921)	(2.014)	(1.999)	(1.954)	(1.747)	(2.039)	(2.048)	(22.916)
Altri costi diretti a commessa	(41)	(39)	(36)	(39)	(42)	(42)	(44)	(46)	(47)	(22)	(46)	(51)	(497)
Margine di contribuzione	(93)	2	113	70	224	200	192	250	329	(75)	245	356	1.812
Costi fissi	(209)	(209)	(209)	(207)	(195)	(191)	(191)	(191)	(191)	(191)	(191)	(191)	(2.363)
Margine Operativo di commessa	(302)	(207)	(96)	(137)	30	9	2	60	138	(266)	55	165	(551)
Personale di staff	(200)	(198)	(134)	(135)	(134)	(134)	(134)	(134)	(133)	(134)	(134)	(133)	(1.736)
EBITDA lordo contingency	(502)	(405)	(230)	(272)	(104)	(125)	(132)	(74)	5	(400)	(79)	32	(2.287)
Imposte e tasse lordo contingency	(39)	(38)	(44)	(44)	(52)	(52)	(54)	(56)	(58)	(33)	(55)	(60)	(586)
Utile d'esercizio lordo contingency	(541)	(443)	(273)	(316)	(156)	(177)	(186)	(130)	(54)	(433)	(135)	(29)	(2.872)

Fonte: elaborazione su dati aziendali

Ricavi prospettici Novembre 2014 – Ottobre 2015

Alla data del 30 settembre 2014, i ricavi già consuntivati dalla Società ammontano a Eur/mil 19,3. I valori preconsuntivi di ottobre evidenziano ricavi per Eur/mil 1,9.

I ricavi stimati nel Piano ammontano a Eur/mil 25,2. L'andamento incrementale degli stessi è legato all'ipotesi di aumento dei livelli produttivi obiettivo.

Ipotesi sui volumi:

Commesse Outbound

I volumi sono stati determinati sulla base del numero di ore che la Infocontact è in grado di offrire al cliente, come da normale funzionamento dei contratti *outbound*. Il monte ore è a sua volta determinato dalla capacità di vendita storica degli operatori (numero di pezzi vendibili e qualità del servizio offerto). A supporto del raggiungimento dei livelli produttivi, nel Piano è stimata l'assunzione di un maggior numero di collaboratori a progetto.

Commesse Inbound

A fini prudenziali, i volumi di produzione sulle commesse *inbound* sono stati stimati ad un livello minimo per i primi mesi del piano, con un successivo incremento graduale guidato da (i) una maggiore stabilità percepita dal cliente in merito alla situazione economico-finanziaria caratterizzante la Infocontact e quindi, l'affidamento di maggiori volumi produttivi e (ii) completamento del periodo di formazione degli operatori telefonici su specifiche commesse, con conseguente incremento dell'efficienza produttiva.

Si precisa che i ricavi sono stati stimati partendo dall'andamento prospettico delle singole commesse. In particolare, ai fini della stima di costi e ricavi prospettici, le commesse sono state distinte nelle seguenti categorie:

- 1) Commesse in portafoglio al 1° novembre 2014: riconducibili a contratti già acquisiti da Infocontact prima dell'ingresso in Amministrazione Straordinaria e per i quali si assume il rinnovo durante il periodo di Piano; si sottolinea a tale proposito che le commesse *outbound* sono state storicamente rinnovate dai clienti, anche nella fase giudiziale della Procedura.
- 2) Nuove commesse: prudenzialmente, il Piano non ipotizza lo sviluppo di nuove commesse, ad eccezione della commessa Enel Back Office, per la quale era stata vinta la gara ad inizio 2014; la Società è infatti in attesa dell'avvio della commessa da parte del cliente Enel con la quale sono in corso in queste settimane incontri volti a definire l'avvio delle attività che è stata ufficialmente comunicata avvenire fin dalla seconda metà del mese di gennaio 2015. Sono stati, pertanto, previsti ricavi da tale commessa a partire da gennaio 2015 ed in misura significativamente minore degli importi previsti nel contratto originario.

Tabella 24 – Dettaglio ricavi per commessa Novembre 2014 – Ottobre 2015

Valuta: € 000	Piano				Totale Piano
	Nov14- Gen15BP	Feb15- Apr15BP	Mag15- Lug15BP	Ago15- Ott15BP	
<i>Enel Consorzio</i>	1.385	1.690	1.860	1.740	6.675
<i>155 FISSO-ADSL</i>	1.340	1.355	1.400	1.270	5.365
<i>Poste Mobile Inbound</i>	1.225	1.195	1.210	1.165	4.795
<i>Telecom Outbound</i>	255	265	320	300	1.140
<i>ENI Outbound</i>	483	525	575	465	2.048
<i>Vodafone Outbound</i>	285	315	340	300	1.240
<i>Enel Outbound</i>	168	231	279	245	923
<i>Con Te Assicurazioni</i>	119	128	129	115	491
<i>Poste Mobile Outbound</i>	77	79	95	77	328
<i>Infostrada</i>	120	130	137	119	506
<i>Direct Assistance</i>	62	62	62	63	249
Commesse in portafoglio	5.519	5.975	6.407	5.859	23.760
Commesse a termine	-	-	-	-	-
<i>Enel Back Office</i>	60	315	470	620	1.465
Nuove commesse	60	315	470	620	1.465
Ricavi delle vendite	5.579	6.290	6.877	6.479	25.225

Fonte: elaborazione su dati aziendali

Come illustrato nella tabella sopra esposta, le commesse principali che presentano i maggiori sviluppi in termini di ricavi sono le commesse Enel Consorzio, 155 Fisso-ADSL, Poste Mobile Inbound e ENI Outbound, le quali generano complessivamente ricavi per Eur/mil 18,9 (circa il 75% dei ricavi totali).

Costi fissi Novembre 2014 – Ottobre 2015

Nell'arco di Piano si prevede una riduzione dei costi fissi per complessivi Eur/mil 1,6 rispetto all'esercizio 2013. Tale riduzione è stata stimata avendo verificato la possibilità di azioni di risparmio rispetto ai dati consuntivi al 30 giugno 2014. In particolare, tali azioni riguardano:

- 1) Locazioni, leasing e altri costi di gestione: riduzione del 56% e del 17% rispettivamente per i contratti di locazione e di leasing, sulla base di quanto già emerso nelle negoziazioni in corso dei canoni con le diverse controparti in corso di definizione, rispetto ai contratti in essere al momento della dichiarazione di insolvenza;
- 2) Servizi di connettività: riduzione del 56% mediante attrazione della società InfoConnect nella procedura e gestione diretta della infrastruttura di rete; di fatti Infocontact aveva stipulato un contratto con InfoConnect che prevedeva un canone mensile pari a 40.000 Euro. Attraverso la ricordata attrazione o altra soluzione allo studio, tale canone verrà sostituito da un costo complessivo diretto che dovrebbe riflettere la riduzione ipotizzata. Infatti, si sta parlando di circa 18.000 Euro;
- 3) Altre spese: riduzione del 28%, 24%, 31% e 11% rispettivamente su costi di pulizia, manutenzioni, consulenze e noleggi, rispetto a quanto precedentemente contrattualizzato dalla società.

Occorre sottolineare che relativamente ai servizi di connettività, come già scritto in precedenza, i Commissari sono in procinto di depositare istanza di attrazione della società correlata Infoconnect S.r.l.. Ciò permetterà ai Commissari di azionare più agevolmente le operazioni necessarie per includere nel Complesso Aziendale le attività facenti parte dell'azienda Infoconnect e funzionali ad Infocontact. Vi è da segnalare che, i Commissari, hanno altresì già verificato la fattibilità tecnica dell'eventuale suddivisione della rete di connessione necessaria a servire i due rami aziendali distinti ed in precedenza descritti analiticamente.

Inoltre, il Piano prevede l'implementazione a partire da gennaio di alcune misure atte all'efficientamento dei costi del personale, alla luce del prossimo accordo sindacale di ristrutturazione in corso di finalizzazione nei prossimi giorni.

5.3 Le previsioni economiche del Complesso Aziendale

Nel presente paragrafo vengono illustrate nel dettaglio le previsioni economiche afferenti ai due rami nei quali è stata ipotizzato, eventualmente, di suddividere il Complesso Aziendale.

Occorre segnalare che nell'operazione di suddivisione dei rami aziendali, alcuni costi "centrali" non sono stati allocati agli stessi, bensì allocato ad uno specifico "Ramo Roma" non oggetto di cessione.

Ramo Core Rende

Tabella 25 - Conto economico del Ramo Core Rende per il periodo novembre 2014 – ottobre 2015

Valuta: € 000	Nov14BP	Dic14BP	Gen15BP	Feb15BP	Mar15BP	Apr15BP	Mag15BP	Giu15BP	Lug15BP	Ago15BP	Set15BP	Ott15BP	Totale
Ricavi delle vendite	615	585	698	784	877	890	952	977	1.020	750	1.030	1.125	10.303
Valore della produzione	615	585	698	784	877	890	952	977	1.020	750	1.030	1.125	10.303
Costo Diretto Dipendenti	(613)	(563)	(571)	(609)	(608)	(625)	(648)	(645)	(623)	(608)	(634)	(620)	(7.367)
Costo Diretto Collaboratori	(100)	(96)	(91)	(101)	(118)	(107)	(117)	(120)	(131)	(54)	(121)	(149)	(1.305)
Costo Diretto interinali	-	-	(49)	(78)	(82)	(99)	(124)	(124)	(140)	(124)	(181)	(206)	(1.207)
Totale Costo del Personale	(713)	(659)	(712)	(788)	(808)	(831)	(888)	(889)	(894)	(785)	(937)	(975)	(9.879)
Altri costi diretti a commessa	(12)	(11)	(11)	(12)	(14)	(12)	(14)	(14)	(15)	(6)	(14)	(17)	(153)
Margine di contribuzione	(110)	(86)	(24)	(16)	55	47	50	74	111	(41)	79	133	271
Costi fissi	(58)	(58)	(58)	(56)	(51)	(51)	(51)	(51)	(51)	(51)	(51)	(51)	(638)
Margine Operativo di commessa	(167)	(143)	(82)	(72)	4	(4)	(1)	23	60	(93)	28	81	(367)
Personale di staff	(37)	(37)	(32)	(33)	(32)	(32)	(32)	(32)	(32)	(32)	(32)	(32)	(397)
EBITDA	(204)	(180)	(114)	(104)	(29)	(37)	(33)	(10)	27	(125)	(4)	49	(764)
Imposte e tasse	(12)	(12)	(15)	(17)	(21)	(21)	(22)	(23)	(25)	(14)	(23)	(27)	(233)
Utile d'esercizio	(216)	(192)	(129)	(121)	(50)	(58)	(56)	(33)	3	(140)	(28)	22	(997)

Fonte: elaborazione su dati aziendali

Ricavi prospettici Ramo core Rende Novembre 2014 – Ottobre 2015

I ricavi stimati nel Piano ammontano a Eur/mil 10,3. L'andamento incrementale degli stessi è legato all'ipotesi di aumento dei livelli produttivi e all'attivazione della nuova commessa Enel "back office". A tal fine è necessario inserire come da Tabella 25 anche nuovi collaboratori, inquadrati non come dipendenti a tempo indeterminato, da allocare sulla nuova commessa Enel e sulle commesse outbound che si prevede necessitino di più ore, sulla base delle risultanze attuali del management della pianificazione aziendale. Di seguito si illustra la Tabella 26 aggiornata con l'allocazione del Ramo di riferimento.

Tabella 26 - Dettaglio ricavi per commessa Novembre 2014 – Ottobre 2015: Allocazione Ramo Core

Valuta: € 000	Piano				Totale Piano	Allocazione commessa a Ramo Core
	Nov14- Gen15BP	Feb15- Apr15BP	Mag15- Lug15BP	Ago15- Ott15BP		
<i>Enel Consorzio</i>	1.385	1.690	1.860	1.740	6.675	<i>Ramo Core Rende</i>
<i>155 FISSO-ADSL</i>	1.340	1.355	1.400	1.270	5.365	<i>Ramo Core Lamezia</i>
<i>Poste Mobile Inbound</i>	1.225	1.195	1.210	1.165	4.795	<i>Ramo Core Lamezia</i>
<i>Telecom Outbound</i>	255	265	320	300	1.140	<i>Ramo Core Lamezia</i>
<i>ENI Outbound</i>	483	525	575	465	2.048	<i>Ramo Core Lamezia</i>
<i>Vodafone Outbound</i>	285	315	340	300	1.240	<i>Ramo Core Rende</i>
<i>Enel Outbound</i>	168	231	279	245	923	<i>Ramo Core Rende</i>
<i>Con Te Assicurazioni</i>	119	128	129	115	491	<i>Ramo Core Lamezia</i>
<i>Poste Mobile Outbound</i>	77	79	95	77	328	<i>Ramo Core Lamezia</i>
<i>Infostrada</i>	120	130	137	119	506	<i>Ramo Core Lamezia</i>
<i>Direct Assistance</i>	62	62	62	63	249	<i>Ramo Core Lamezia</i>
Commesse in portafoglio	5.519	5.975	6.407	5.859	23.760	
<i>Enel Back Office</i>	60	315	470	620	1.465	<i>Ramo Core Rende</i>
Nuove commesse	60	315	470	620	1.465	
Ricavi delle vendite	5.579	6.290	6.877	6.479	25.225	

Fonte: elaborazione su dati aziendali

Per il dettaglio delle ipotesi su volumi e prezzi dei singoli Rami si rimanda a quanto descritto nel paragrafo 5.2.

Costi fissi Novembre 2014 – Ottobre 2015

Nell'arco di Piano si prevede una riduzione dei costi fissi rispetto a quanto registrato a livello di Complesso Aziendale nell'esercizio 2013. Tale riduzione è stata stimata prevedendo azioni di risparmio rispetto ai dati consuntivi al 30 giugno 2014. In particolare, le principali azioni, oltre le misure di efficientamento sul costo del lavoro, riguardano la riduzione dei costi di locazione della sede di Rende ed i costi derivanti dai servizi di connettività. Più in dettaglio ci si riferisce al contratto di locazione dell'immobile di Rende, prima condotto mediante un contratto di sublocazione stipulato con la società correlata IC Servizi Srl a un canone mensile pari a circa 50.000 Euro, che è risultato da indagini di mercato, in fase di finalizzazione da parte degli scriventi, essere pari almeno al doppio di quello corretto. Si sta trattando pertanto sull'ipotetica base di una riduzione appunto del 50%.

Ramo Core Lamezia

Tabella 27 - Conto economico del Ramo Core Rende per il periodo novembre 2014 – ottobre 2015

Valuta: € 000	Nov14BP	Dic14BP	Gen15BP	Feb15BP	Mar15BP	Apr15BP	Mag15BP	Giù15BP	Lug15BP	Ago15BP	Set15BP	Ott15BP	Totale
Ricavi delle vendite	1.265	1.201	1.215	1.211	1.255	1.273	1.299	1.319	1.310	944	1.300	1.330	14.922
Valore della produzione	1.265	1.201	1.215	1.211	1.255	1.273	1.299	1.319	1.310	944	1.300	1.330	14.922
Costo Diretto Dipendenti	(960)	(849)	(828)	(862)	(808)	(832)	(860)	(828)	(781)	(822)	(825)	(782)	(10.037)
Costo Diretto Collaboratori	(259)	(238)	(224)	(236)	(249)	(258)	(266)	(282)	(279)	(140)	(277)	(291)	(3.000)
Costo Diretto interinali	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale Costo del Personale	(1.219)	(1.087)	(1.052)	(1.098)	(1.057)	(1.091)	(1.126)	(1.110)	(1.060)	(962)	(1.102)	(1.073)	(13.037)
Altri costi diretti a commessa	(30)	(27)	(26)	(27)	(29)	(30)	(31)	(32)	(32)	(16)	(32)	(33)	(344)
Margine di contribuzione	17	87	137	86	169	153	142	176	218	(34)	166	223	1.541
Costi fissi	(144)	(144)	(144)	(144)	(136)	(136)	(136)	(136)	(136)	(136)	(136)	(136)	(1.663)
Margine Operativo di commessa	(127)	(57)	(7)	(58)	34	17	6	41	82	(170)	30	87	(122)
Personale di staff	(95)	(93)	(71)	(71)	(71)	(71)	(71)	(71)	(71)	(71)	(71)	(71)	(897)
EBITDA	(22)	(150)	(78)	(129)	(37)	(54)	(65)	(30)	11	(241)	(41)	17	(1.020)
Imposte e tasse	(28)	(28)	(30)	(28)	(32)	(32)	(32)	(34)	(34)	(19)	(33)	(35)	(365)
Utile d'esercizio	(250)	(177)	(108)	(158)	(69)	(86)	(97)	(64)	(23)	(260)	(74)	(18)	(1.384)

Fonte: elaborazione su dati aziendali

Ricavi prospettici Ramo core Lamezia Novembre 2014 – Ottobre 2015

I ricavi stimati nel Piano ammontano a Eur/mil 14,9. L'andamento incrementale degli stessi è legato all'ipotesi di aumento dei livelli produttivi obiettivo.

Tabella 28 - Dettaglio ricavi per commessa Novembre 2014 – Ottobre 2015: Allocazione Ramo Core

Valuta: € 000	Piano				Totale Piano	Allocazione commessa a Ramo Core
	Nov14-Gen15BP	Feb15-Apr15BP	Mag15-Lug15BP	Ago15-Ott15BP		
<i>Enel Consorzio</i>	1.385	1.690	1.860	1.740	6.675	<u>Ramo Core Rende</u>
<i>155 FISSO-ADSL</i>	1.340	1.355	1.400	1.270	5.365	<u>Ramo Core Lamezia</u>
<i>Poste Mobile Inbound</i>	1.225	1.195	1.210	1.165	4.795	<u>Ramo Core Lamezia</u>
<i>Telecom Outbound</i>	255	265	320	300	1.140	<u>Ramo Core Lamezia</u>
<i>ENI Outbound</i>	483	525	575	465	2.048	<u>Ramo Core Lamezia</u>
<i>Vodafone Outbound</i>	285	315	340	300	1.240	<u>Ramo Core Rende</u>
<i>Enel Outbound</i>	168	231	279	245	923	<u>Ramo Core Rende</u>
<i>Con Te Assicurazioni</i>	119	128	129	115	491	<u>Ramo Core Lamezia</u>
<i>Poste Mobile Outbound</i>	77	79	95	77	328	<u>Ramo Core Lamezia</u>
<i>Infostrada</i>	120	130	137	119	506	<u>Ramo Core Lamezia</u>
<i>Direct Assistance</i>	62	62	62	63	249	<u>Ramo Core Lamezia</u>
Commesse in portafoglio	5.519	5.975	6.407	5.859	23.760	
<i>Enel Back Office</i>	60	315	470	620	1.465	<u>Ramo Core Rende</u>
Nuove commesse	60	315	470	620	1.465	
Ricavi delle vendite	5.579	6.290	6.877	6.479	25.225	

Fonte: elaborazione su dati aziendali

Per il dettaglio delle ipotesi su volumi e prezzi dei singoli Rami si rimanda a quanto descritto nel paragrafo 5.2.

Costi fissi Novembre 2014 – Ottobre 2015

Nell'arco di Piano si prevede una riduzione dei costi fissi rispetto a quanto registrato a livello di Complesso Aziendale nell'esercizio 2013, come illustrato precedentemente in dettaglio. Tale riduzione è stata stimata prevedendo azioni di risparmio rispetto ai dati consuntivi al 30 giugno 2014. In particolare le principali azioni riguardano i costi connessi alla gestione del personale e dei costi generali, come detto e alla luce del prossimo accordo sindacale di ristrutturazione in corso di finalizzazione nei prossimi giorni.

5.4 La valutazione del Complesso Aziendale oggetto di cessione

Al momento si ritiene che non sia possibile effettuare una valutazione attendibile del Complesso Aziendale oggetto della cessione, dato che tale valutazione è strettamente dipendente da una serie di elementi non ancora definiti.

Più in particolare intendiamo riferirci a:

- i. L'avanzamento delle commesse già acquisite, il cui stato dovrà essere valutato nel momento in cui verrà avviato il procedimento per la cessione del ramo d'azienda;
- ii. L'eventuale variazione del portafoglio delle commesse da ricomprendersi nel Ramo di Azienda Core, per effetto dell'eventuale cessazione della commessa 155 Fisso-ADSL.

Una valutazione attendibile del ramo oggetto di cessione potrà, pertanto, essere effettuata solo in prossimità dell'attivazione del procedimento per la vendita dell'azienda in esercizio. Si precisa che i Commissari hanno proceduto comunque ad affidare l'incarico di valutazione ad un esperto indipendente di chiara fama, ossia il Dott. Alberto Guiotto.

6. FLUSSI DI CASSA PREVISTI NEL PERIODO ANTECEDENTE LA CESSIONE DEL COMPLESSO AZIENDALE E MODALITA' DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

Muovendo da quanto descritto nel capitolo precedente, sono state elaborate le previsioni finanziarie riportate nella tabella sottostante che si riferiscono al complesso aziendale nella sua interezza. Al fine di stimare il fabbisogno finanziario e della relativa copertura, gli scriventi hanno ritenuto doveroso tenere conto oltre che dei flussi finanziari previsionali del Ramo Core anche dell'incasso degli altri crediti che allo stato attuale sono liquidi ed esigibili oltre che della cassa presente.

Tabella 29 – Flussi di cassa previsionali

Valuta: € 000	Ott14A	Nov14BP	Dic14BP	Gen15BP	Feb15BP	Mar15BP	Apr15BP	Mag15BP	Giul15BP	Lug15BP	Ago15BP	Set15BP	Ott15BP
Incassi nuove fatture		124	1.701	1.718	1.646	2.301	2.420	2.547	2.619	2.704	2.790	2.719	2.298
Incasso crediti commerciali pregressi		1.301	1.447	36	366	-	733	-	-	-	-	-	935
Incasso altri crediti pregressi			-	532	-								
Flusso di cassa operativo in entrata		1.425	3.148	2.285	2.011	2.301	3.154	2.547	2.619	2.704	2.790	2.719	3.233
Pagamento fornitori correnti		-	(305)	(305)	(302)	(359)	(395)	(390)	(405)	(437)	(440)	(461)	(410)
Pagamento fornitori pregressi		-	(906)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Salari		(1.239)	(1.096)	(1.586)	(1.126)	(1.110)	(1.134)	(1.182)	(1.169)	(1.669)	(999)	(1.155)	(1.146)
Anticipo solidarietà quota ministero		(113)	(113)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)
Incasso credito per Solidarietà verso Ministero		-	-	-	-	-	113	113	113	104	104	104	104
Contributi INPS e ritenute		(496)	(477)	(441)	(456)	(449)	(459)	(472)	(472)	(459)	(419)	(470)	(465)
Imposte e tasse		(213)	(213)	(188)	(181)	(193)	(191)	(195)	(249)	(201)	(194)	(171)	(199)
Versamento IVA		(359)	(359)	(338)	(356)	(368)	(399)	(403)	(416)	(426)	(429)	(299)	(421)
TFR													
Altri debiti			(26)										
Flusso di cassa in uscita operativo		(2.420)	(3.495)	(2.963)	(2.525)	(2.583)	(2.570)	(2.633)	(2.703)	(3.192)	(2.482)	(2.556)	(2.641)
Flusso di cassa operativo		(995)	(347)	(678)	(514)	(283)	584	(85)	(84)	(488)	308	163	592
Disponibilità (fabbisogno finanziario)	7.591	6.596	6.248	5.571	5.056	4.774	5.358	5.273	5.189	4.701	5.010	5.173	5.765
Andamento dei Crediti commerciali (netto compensi)	7.854	6.885	7.466	7.888	8.188	7.673	7.872	8.054	8.193	7.470	7.593	7.355	
Andamento dei Crediti vs Altri (POR+MIUR+ Solidarietà)	758	871	443	548	652	643	635	626	626	626	626	626	626
Andamento dei Crediti totali	8.612	7.756	7.909	8.436	8.841	8.317	8.507	8.680	8.819	8.096	8.219	7.981	
Disponibilità + Crediti totali	15.208	14.004	13.480	13.493	13.614	13.675	13.780	13.870	13.521	13.106	13.392	13.746	
Debiti commli + TFR + Previdenza	(2.838)	(2.104)	(2.181)	(2.459)	(2.697)	(2.988)	(3.208)	(2.913)	(2.930)	(3.351)	(3.734)	(2.522)	
Delta	12.370	11.901	11.298	11.033	10.918	10.687	10.572	10.957	10.590	9.755	9.658	11.224	

Fonte: elaborazione su dati aziendali

Al 31 ottobre 2014 (dato consuntivo) la Società vantava disponibilità liquide per circa Eur/mil 7,6. Rispetto alla situazione iniziale del 30 settembre 2013 quindi, nel corso del mese di ottobre la Società ha assorbito cassa per circa Eur/mil 0,6.

Nel mese di novembre, le ipotesi formulate (già strutturate sulla base di alcuni dati consuntivi) inducono a prevedere che il flusso di cassa netto del mese sia negativo per circa Eur/mil 1,0 (pari sostanzialmente al pagamento del costo del personale) riducendo di fatto le disponibilità liquide ad Eur/mil 6,6 milioni; nei primi mesi di piano, la Società beneficia degli incassi dei crediti commerciali pregressi, i cui importi risultano già al netto di potenziali compensazioni. L'incasso di circa Eur/mil 0,9 è riferito al cliente Poste Mobile e alle competenze dei mesi di giugno e luglio. A seguito di alcuni ritardi avvenuti nella rendicontazione delle stesse, il cliente ne ha temporaneamente sospeso il pagamento. Pertanto, si è prudenzialmente preferito collocare l'incasso di tale credito a fine piano in considerazione di potenziali ulteriori ritardi che potrebbero emergere nella liquidazione dell'importo. Con riferimento agli altri crediti pregressi, sono stati considerati ai fini del piano esclusivamente quelle poste di esigibilità relativamente certa (crediti verso il Ministero per solidarietà). In particolare, rispetto ai saldi al 30 settembre 2014 esposti nei capitoli precedenti, la principale voce per la quale non si prevede l'incasso è relativa ai crediti tributari, pari a Eur/mil 2,0. La Società detiene, infatti, un debito tributario pari a Eur/mil 41,6 che potrebbe non permettere alla stessa (sono in corso verifiche in tal senso) di esigere il pagamento da parte dell'Erario, senza aver prima rimborsato il debito in questione. In aggiunta, sono stati considerati non incassabili prudenzialmente, i crediti per contributi relativi alla Misura 3.2 (Credito POR) e al Programma Operativo Nazionale (Credito PON-MIUR), pari a complessivi Eur/mil 0,9. Tale importo risulta essere al netto della passività potenziale pari a Eur/mil 0,2 (Fondo rischi Regione Calabria), ossia il fondo stanziato per la potenziale restituzione dei contributi POR già ricevuti e contestati dalla Regione Calabria. Unitamente all'incasso dei suddetti crediti, è stato pertanto escluso anche il pagamento di tale passività.

In aggiunta a quanto detto, occorre evidenziare alcuni aspetti critici non contemplati dal piano in oggetto. In particolare: (i) non è stato possibile allocare, né quantificare con precisione, il pagamento di oneri straordinari quali (i) incentivi all'esodo, (ii) incentivi per la potenziale uscita di dirigenti e (iii) spese per la procedura (quali spese legali e altre consulenze). Da una prima stima, gli esborsi in questione ammonterebbero a circa Eur/mil 4,5. La disponibilità di cassa a fine piano risulterebbe comunque più che sufficiente al pagamento di tali oneri, senza considerare, inoltre, gli effetti positivi in termini di liquidità che verrebbero a generarsi in caso di uscita prematura di dipendenti; (ii) lo scenario sopra esposto considera il mantenimento della commessa 155 Fisso-ADSL (cliente Wind), relativa al Ramo Core Lamezia, lungo l'intero arco di piano. Non essendo ad oggi certo il rinnovo contrattuale, si evidenzia che, in assenza di tale commessa, le disponibilità totali (cassa e crediti commerciali) a ottobre

2015 risulterebbe pari a Eur/mil 12,8 (meno Eur/mil 0,9 rispetto allo scenario base). Ovviamente tale scenario comporterebbe la messa in mobilità del personale allocato su tale commessa (circa 300 persone) e per la quale non è stato calcolato l'onere relativo.

Per chiarezza espositiva, si riportano di seguito i flussi di cassa previsionali in assenza della commessa 155 Fisso-ADSL.

Tabella 30 - Flussi di cassa previsionali con cessazione della commessa Wind 155-Fisso ADSL

Valuta: € 000	Ott14A	Nov14BP	Dic14BP	Gen15BP	Feb15BP	Mar15BP	Apr15BP	Mag15BP	Giu15BP	Lug15BP	Ago15BP	Set15BP	Ott15BP
Incassi nuove fatture	124	1.701	1.718	1.646	2.301	2.420	2.547	2.619	2.142	2.247	2.170	1.725	
Incasso crediti commerciali pregressi		1.301	1.447	36	366	-	733	-	-	-	-	-	935
Incasso altri crediti pregressi			-	532	-								
Flusso di cassa operativo in entrata		1.425	3.148	2.285	2.011	2.301	3.154	2.547	2.619	2.142	2.247	2.170	2.660
Pagamento fornitori correnti		-	(305)	(305)	(302)	(359)	(394)	(388)	(403)	(436)	(438)	(460)	(409)
Pagamento fornitori pregressi		-	(906)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Salari		(1.239)	(1.096)	(1.586)	(897)	(907)	(924)	(958)	(955)	(1.357)	(801)	(944)	(949)
Anticipo solidarietà quota ministero		(113)	(113)	(104)	(61)	(61)	(61)	(61)	(61)	(61)	(61)	(61)	(61)
Incasso credito per Solidarietà verso Ministero		-	-	-	-	-	113	113	113	104	61	61	61
Contributi INPS e ritenute		(496)	(477)	(441)	(355)	(353)	(361)	(371)	(373)	(365)	(322)	(371)	(372)
Imposte e tasse		(213)	(213)	(188)	(181)	(154)	(156)	(159)	(211)	(164)	(160)	(137)	(162)
Versamento IVA		(359)	(359)	(338)	(356)	(267)	(301)	(304)	(313)	(323)	(329)	(222)	(320)
TFR													
Altri debiti			(26)										
Flusso di cassa in uscita operativo		(2.420)	(3.495)	(2.963)	(2.152)	(2.101)	(2.083)	(2.128)	(2.203)	(2.601)	(2.050)	(2.134)	(2.212)
Flusso di cassa operativo		(995)	(347)	(678)	(141)	200	1.071	420	416	(459)	197	36	448
Disponibilità (fabbisogno finanziario)	7.591	6.596	6.248	5.571	5.430	5.630	6.701	7.120	7.537	7.078	7.275	7.311	7.759
Andamento dei Crediti commerciali (netto compensazioni)		7.854	6.885	7.466	7.327	7.084	6.020	5.646	5.254	5.393	4.786	4.897	4.671
Andamento dei Crediti vs Altri (POR+MIUR+ Solidarietà)		758	871	443	504	565	513	461	410	366	366	366	366
Andamento dei Crediti totali		8.612	7.756	7.909	7.831	7.650	6.534	6.107	5.664	5.759	5.152	5.263	5.037
Disponibilità + Crediti totali		15.208	14.004	13.480	13.261	13.279	13.234	13.227	13.200	12.837	12.427	12.574	12.796
Debiti commli e tributari+ TFR + Previdenza		(2.838)	(2.104)	(1.982)	(2.209)	(2.387)	(2.613)	(2.777)	(2.544)	(2.533)	(2.870)	(3.196)	(2.121)
Delta		12.370	11.901	11.498	11.052	10.892	10.621	10.451	10.657	10.304	9.557	9.378	10.675

Assunzioni Finanziarie ai fini della stima del fabbisogno finanziario

- a) Flussi di cassa commesse *Inbound* e *Outbound*: le ipotesi di cash-in e cash-out sono state elaborate rispettivamente sulla base delle condizioni di incasso in essere per singolo cliente (DSO) e considerando una media di pagamento storica dei fornitori a 60 giorni. In particolare i DSO previsti sono riportati nella tabella seguente.

Tabella 31 - Giorni di incasso applicati alle singole commesse

<i>Inbound</i>		
1244		90 <i>Giorni</i>
155 FISSO-ADSL		150 <i>Giorni</i>
155 Mobile		150 <i>Giorni</i>
Con Te Assicurazioni		60 <i>Giorni</i>
Direct Assistance		90 <i>Giorni</i>
Enel Consorzio		60 <i>Giorni</i>
Poste Com Inbound		90 <i>Giorni</i>
Poste Mobile Inbound		60 <i>Giorni</i>
WIND Mobile - CRM Outbound		150 <i>Giorni</i>
<i>Outbound</i>		
Enel Back Office		90 <i>Giorni</i>
Edison Outbound		60 <i>Giorni</i>
Enel Outbound		60 <i>Giorni</i>
ENI Outbound		60 <i>Giorni</i>
Infocall Teletu		60 <i>Giorni</i>
Infostrada		60 <i>Giorni</i>
Poste Mobile Outbound		60 <i>Giorni</i>
POSTECOM OUT- LAMEZIA		60 <i>Giorni</i>
Telecom Outbound		60 <i>Giorni</i>
TeleTu Up Out - Rende		60 <i>Giorni</i>
TELETU UPSELLING		60 <i>Giorni</i>
Vodafone Outbound		30 <i>Giorni</i>

- b) Flussi di cassa del Personale: gli esborsi finanziari riflettono l'efficientamento programmato sulla forza lavoro impiegata;
- c) Incassi degli altri crediti pregressi: si tratta principalmente dei crediti vs/Ministero pari a Eur/mil. 0,5 per contratto di solidarietà previsti in entrata nel mese di gennaio 2015;
- d) Pagamento dei fornitori commerciali sorti nel periodo 24 luglio 2014 – 31 ottobre 2014 entro il mese di dicembre 2014.

7. LA SITUAZIONE PATRIMONIALE DELLA PROCEDURA

7.1 L'attivo della procedura alla data del 30 settembre 2014

Come descritto nei capitoli precedenti, l'attivo complessivo della Procedura è stato idealmente suddiviso in un complesso di beni, definiti Complesso Aziendale, e in un ramo Non-Core. Nel primo (ulteriormente scomposto nei Rami Rende e Lamezia), sono confluiti i beni oggetto di attività di impresa. Gli *assets* residui che non presentano le caratteristiche individuate ai fini dell'inclusione nel perimetro oggetto di cessione sono stati considerati di pertinenza di un ramo d'azienda residuale (Ramo Non-Core) e per il quale i Commissari prevedono la cessione attraverso aste pubbliche che contemplino la cessione o a corpo o atomistica dei singoli beni. Al momento non è stata effettuata ancora una valutazione accurata relativamente al potenziale incasso derivante dalla cessione di tali beni, ma è possibile anticipare che tali proventi saranno comunque di importi non rilevanti ai fini del soddisfacimento del ceto creditorio. Relativamente agli *asset* rappresentati da crediti commerciali, o crediti verso enti i Commissari si attiveranno per l'incasso totale degli stessi.

Tabella 32 – L'attivo della procedura al 30 settembre 2014

<i>Valuta: € 000</i>	30Set14PC	Valore di presumibile realizzo	<i>di cui</i> Complesso Aziendale	<i>di cui Ramo</i> Non-Core
Immobilizzazioni immateriali	2.887	n.a.	3.507	n.a.
Immobilizzazioni materiali	2.694	n.a.	1.771	n.a.
Immobilizzazioni finanziarie	410	-	-	-
Totale attività non correnti	5.991	n.a.	5.277	n.a.
Crediti commerciali	8.073	6.526	-	6.526
Altri crediti	3.737	532	-	532
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	8.244	8.244	-	8.244
Totale attività correnti	20.054	15.301	-	15.301
Totale attivo	26.044	n.a.	5.277	n.a.

Gli *assets* relativi al Ramo Non-Core includono sostanzialmente:

1. Immobilizzazioni materiali: principalmente macchine d'ufficio elettroniche e arredi, adoperati sulla sede di Roma o depositati nel magazzino di San Pietro a Maida, e non inclusi nel Complesso Aziendale, in quanto non strettamente funzionali all'esercizio dell'attività d'impresa. Come descritto nel paragrafo 4.4, non è stato possibile individuare il valore contabile delle immobilizzazioni per i singoli Rami.
2. Altri crediti: credito verso il Ministero per solidarietà, pari a Eur/mil 0,5

7.2 Il passivo della procedura alla data del 24 luglio 2014

Come già precisato, alla data della redazione della presente relazione è ancora in corso la verifica dello stato passivo. Difatti il G.D. ha fissato il 22 dicembre 2014, l'udienza per la verifica del progetto di stato passivo, inviato dai Commissari il 7 dicembre 2014. In tale progetto sono state analizzate circa 1850 domande di insinuazione al passivo su un totale di 2200 creditori iscritti nella contabilità aziendale. Pertanto i Commissari prevedono di ricevere un consistente numero di domande tardive di insinuazione al passivo. Alla luce di tale considerazione si ritiene prematuro effettuare, pertanto, una stima in ordine al soddisfacimento del ceto creditorio.

Tabella 33– Il passivo della procedura al 24 luglio 2014

<i>Valuta: € 000</i>	24Lug14PC	Compensazioni	Totale Ramo Non-Core
Fondi rischi e oneri	(16.051)	-	(16.051)
TFR	(6.343)		(6.343)
Debiti commerciali	(3.980)	1.547	(2.433)
Altri debiti	(52.228)	-	(52.228)
Debiti finanziari	(1.567)		(1.567)
Totale passività	(80.168)	1.547	(78.621)
Patrimonio Netto / Disavanzo	54.998	-	54.998
Totale passivo	(25.170)	1.547	(23.624)

8. LE MODALITA' DI CESSIONE DEL COMPLESSO AZIENDALE E LE PREVISIONI IN ORDINE ALLA SODDISFAZIONE DEI CREDITORI

8.1 Il dato normativo

Una volta definito il perimetro del complesso aziendale destinato alla vendita e poste le basi per la relativa valutazione occorre esaminare nel dettaglio le modalità che occorre seguire ai fini della dismissione del complesso aziendale medesimo.

Sul punto, la normativa sembrerebbe consentire una certa flessibilità ai Commissari Straordinari. Al fine di favorire, per quanto possibile, la rapida e proficua attuazione del programma di cessione, le norme di legge che ne regolano la fase esecutiva si limitano, infatti, unicamente a fissare principi e criteri di carattere generale, per quanto riguarda forme e articolazione della procedura di vendita.

L'art. 62 del D. Lgs. 270/99 (Alienazione dei beni) 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 migliore realizzo, in conformità dei criteri generali stabiliti dal Ministro dello Sviluppo Economico;
- b) la vendita di beni immobili, aziende e rami d'azienda di valore superiore a lire cento milioni (€1.645.000) è effettuata previo espletamento di idonee forme di pubblicità;
- c) il valore dei beni è preventivamente determinato da uno o più esperti nominati dal commissario straordinario.

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

- a) per le aziende e i rami di azienda in esercizio la valutazione effettuata a norma dell'articolo 62, comma 3, tiene conto della redditività, anche se negativa, all'epoca della stima e nel biennio successivo;
- b) ai fini della vendita di aziende o di rami di azienda in esercizio, 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;
- c) la scelta dell'acquirente è effettuata tenendo conto, oltre che dell'ammontare del prezzo offerto, dell'affidabilità dell'offerente e del piano di prosecuzione delle attività imprenditoriali da questi presentato, anche con riguardo alla garanzia di mantenimento dei livelli occupazionali;

- d) nell'ambito delle consultazioni relative al trasferimento d'azienda previste dall'articolo 47 della legge 29 dicembre 1990, n. 428, il commissario straordinario, l'acquirente e i rappresentanti dei lavoratori possono convenire il trasferimento solo parziale dei lavoratori alle dipendenze dell'acquirente e ulteriori modifiche delle condizioni di lavoro consentite dalle norme vigenti in materia;
- e) salva diversa convenzione, è esclusa la responsabilità dell'acquirente per i debiti relativi all'esercizio delle aziende cedute, anteriori al trasferimento.

Ciò premesso, nei paragrafi che seguono, verranno fornite indicazioni di dettaglio circa:

- (i) le manifestazioni di interesse ricevute da Infocontact anteriormente all'avvio della procedura di amministrazione straordinaria;
- (ii) i principi cui sarà ispirata la procedura di vendita del complesso aziendale di Infocontact; e
- (ii) le diverse fasi in cui la predetta procedura di vendita verrà articolata.

8.2 Le manifestazioni di interesse

L'analisi delle condizioni per la cessione dei complessi aziendali deve essere integrata, come richiede l'art. 56, comma 2, D. Lgs. 270/99 "*segnalando le offerte pervenute o acquisite*".

Già nel corso della procedura di Concordato Preventivo erano pervenute diverse manifestazioni di interesse senza tuttavia che poi le stesse si trasformassero in offerte concrete. Come già esposto dal Commissario Giudiziale nella Relazione ex art. 28 D. Lgs. 270/99, occorre anche ricordare il contesto in cui si erano instaurati tali contatti, contesto caratterizzato dalla volontà di accedere alla procedura di Concordato Preventivo (che sulle stesse manifestazioni si fondava) e di realizzarlo sulla base dei valori che, nel corso della procedura stessa, erano stati considerati di impossibile realizzazione. Più nello specifico, gli interlocutori con cui Infocontact aveva avviato delle trattative erano:

- Xerox;
- Call2Net;
- Call & Call;
- NEED;
- Ennova;
- eCare;
- Comdata;

- Abramo;
- Transcom;
- Gruppo Jonitel;
- Gruppo SIRFIN S.p.A.;
- Datacontact.

Come evidenziato nella Relazione ex art. 28 D. Lgs. 270/99, il Commissario Giudiziale ha ricevuto alcune rinnovate manifestazioni di interesse o offerte non vincolanti per iscritto dai seguenti interlocutori : Gruppo Abramo, Gruppo Jonitel, Call & Call e Comdata.

- (a) **Gruppo Abramo:** in data 17 settembre, tramite la società Abramo Customer Care S.p.A. ha presentato un manifestazione di interesse a conferma di quella già inviata in data 21 luglio 2014 all'Amministratore Unico e poi al Commissario in data 7 agosto 2014, con la quale ha nuovamente espresso interesse nel definire, nel minor tempo possibile, un'offerta per l'acquisizione del ramo d'azienda rappresentato dalle "attività presenti attualmente nel centro operativo di Lamezia Terme", in particolare, per le commesse Wind, Poste Mobile, Enel BO, ENI e Con Te Assicurazione, il che a detta del *management* di Abramo Group, consentirebbe di poter assicurare i relativi livelli occupazionali.
- (b) **Gruppo Jonitel:** in data 17 settembre, tramite la società Oliverio S.r.l. ha presentato un manifestazione di interesse in cui ha espresso interesse esclusivo per il ramo d'azienda c.d. "outbound", per una specifica cultura aziendale, con le strutture tecniche, il personale impiegato e i relativi contratti commerciali.
- (c) **Comdata S.p.A.:** in data 22 settembre 2014 ha inviato un'offerta non vincolante che prevede l'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).
- (d) **Call & Call Holding S.p.A.:** in data 18 settembre, 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.

Come già rilevato nella relazione del Commissario Giudiziale, il rinnovo delle predette manifestazioni di interesse implicitamente dimostra la prospettiva di recupero dell'equilibrio economico delle attività imprenditoriali di Infocontact.

8.3 Le manifestazioni di interesse successive alla Relazione 28

L'analisi delle condizioni per la cessione dei complessi aziendali deve essere integrata, come richiede l'art. 56 c. 2, "segnalando le offerte pervenute o acquisite".

A tal proposito si segnala che, dalla data di apertura della Procedura di Amministrazione Straordinaria, quasi tutti i soggetti che avevano manifestato interesse già anteriormente a tale data hanno confermato l'interesse per valutare l'acquisto del Complesso Aziendale o dei suoi Rami. In aggiunta, ai soggetti interessati elencati nel paragrafo precedente, nella fase successiva all'apertura della Procedura, si è aggiunto l'operatore industriale CSP S.p.A., il quale durante incontri avuti con i Commissari Straordinari, ha manifestato il proprio interesse a valutare l'acquisto del Complesso Aziendale o dei suoi Rami.

8.4 Le modalità di cessione dei complessi aziendali

La previsione normativa di cui all'art. 62 del D.lgs. 270/99, prescrive che *«l'alienazione dei beni dell'impresa insolvente, in conformità delle previsioni del programma autorizzato, è effettuata con forme adeguate e finalizzate al miglior realizzo»*. Si richiamano di seguito i principi ed i criteri guida per lo svolgimento della procedura di cessione:

- Publicità e trasparenza (cessione mediante procedure competitive). Per la cessione dei rami d'azienda, come identificati in precedenza verrà pubblicato su quotidiani di primaria rilevanza nazionale e a mezzo internet un invito a presentare offerte, secondo le modalità indicate nel Regolamento per la presentazione di offerte irrevocabili preventivamente predisposto dalla Procedura e soggetto ad autorizzazione da parte dei competenti organi. Ciò in conformità alle disposizioni di cui al secondo comma del sopra citato art. 62, *«la vendita di beni immobili, aziende e rami di azienda di valore superiore a Euro 51.645,00 è effettuata previo espletamento di idonee forme di pubblicità»*. In particolare, si prevede che il predetto invito a presentare offerte venga pubblicato su 2 (due) quotidiani a tiratura nazionale quali "Corriere della Sera" e "Il Sole 24 Ore".
- Gara competitiva. La procedura competitiva sarà finalizzata alla massimizzazione degli introiti a beneficio dei creditori ed alla massima conservazione dei livelli occupazionali della Infocontact S.r.l.. La valutazione delle offerte avverrà non esclusivamente sulla base del prezzo, ma anche in relazione ai criteri individuati dal comma 3 dell'art. 63 del D.Lgs. 270/99 e, quindi,

tenendo conto «dell'affidabilità dell'offerente e del piano di prosecuzione delle attività imprenditoriali...anche con riguardo alla garanzia di mantenimento dei livelli occupazionali». I Commissari Straordinari valuteranno discrezionalmente, a proprio insindacabile giudizio ma tenuto conto delle finalità della procedura di Amministrazione Straordinaria, ciascuna offerta ricevuta (nonché il possesso di determinati requisiti soggettivi indicati nel Regolamento da parte di ciascun offerente). Ai fini della predetta valutazione, verranno utilizzati taluni criteri (meglio descritti nel punto 6 del paragrafo 8.5 e nel Regolamento) e saranno prese in considerazione offerte aventi ad oggetto l'intero complesso aziendale di Infocontact ovvero rami del medesimo; essendo inteso che saranno preferite le offerte che abbiano ad oggetto l'intero complesso aziendale ancorché di valore inferiore alla somma dei valori eventualmente offerti per la compravendita di rami del medesimo.

- Garanzie del venditore. Si prevede di non concedere garanzie, salvo quelle di legge.
- Garanzie dell'acquirente. Al momento della presentazione dell'Offerta Vincolante, l'offerente dovrà prestare garanzia a favore di Infocontact per un importo non inferiore al prezzo di compravendita offerto, come meglio indicato nel Regolamento. Al momento della stipula del contratto di cessione, anche in ottemperanza alle disposizioni di legge, l'acquirente dovrà fornire garanzie circa il mantenimento del personale e dell'attività produttiva dei complessi industriali acquisiti e circa l'adempimento degli obblighi di pagamento assunti successivamente alla data di stipula del predetto contratto di cessione, procurando il rilascio di corrispondente garanzia bancaria da parte di primario istituto italiano.
- Ampia informativa sulla vendita e sulla composizione del Ramo. Al fine di consentire una miglior conoscenza dei rami d'azienda e di sollecitarne l'interesse all'acquisto, la Procedura ha già predisposto un *company profile*. Previa sottoscrizione di un accordo di riservatezza, la procedura metterà altresì a disposizione degli interessati una *data room* elettronica al fine di consentire agli stessi di effettuare una *due diligence* sulle voci dell'attivo e/o del passivo suscettibili di trasferimento.

* * *

L'adempimento richiesto dal sopra citato art. 62 D.Lgs. 270/99, ovvero «l'espletamento di idonee forme di pubblicità», nella prassi si concreta nella pubblicazione di inviti a presentare offerte tramite avvisi sulla stampa nazionale. Unitamente a quanto sopra, gli scriventi intendono intraprendere alcune azioni volte ad ampliare la platea di potenziali acquirenti. È in fase di valutazione l'eventuale invio ad

una *mailing list* - formata da numerosi contatti di altri operatori attivi nei confini nazionali ed internazionali nello stesso settore od in *business* contigui, tra cui gli elenchi di Assocontact, l'associazione che raggruppa gli operatori del settore in Italia - di un messaggio di posta elettronica, a costo praticamente nullo, con copia dell'avviso e riportante in allegato il presente Programma (una volta approvato).

8.5 Descrizione delle diverse fasi in cui sarà articolata la procedura di vendita

I Commissari Straordinari, stante anche i motivi di urgenza già sopra evidenziati, hanno predisposto una bozza di regolamento (allegato al presente Programma), i cui termini, ivi inclusa la tempistica indicata, sono soggetti a modifiche da parte del MISE o del Comitato di Sorveglianza. Tale Regolamento è volto a disciplinare la procedura di vendita e a sollecitare la formulazione di offerte inerenti l'acquisto del complesso aziendale di Infocontact, o dei relativi rami d'azienda (il "**Complesso Aziendale**"), secondo gli standard ormai consolidati per le vendite di aziende da parte di Amministrazioni Straordinarie (il "**Regolamento**"). Il Regolamento contiene una descrizione sintetica della procedura di vendita e delle 2 (due) fasi in cui la stessa verrà articolata.

Più precisamente, il Regolamento disciplina:

- (a) in una prima fase, che dovrà necessariamente concludersi entro il 31 dicembre 2014, l'invito - rivolto a tutti i soggetti interessati alla compravendita del Complesso Aziendale e muniti di taluni requisiti minimi soggettivi (volti ad assicurare l'affidabilità dei predetti interlocutori) - a:
 - (i) presentare una manifestazione di interesse a prendere parte alla procedura competitiva, contenente un'offerta non vincolante per la compravendita del Complesso Aziendale, o di rami del medesimo, e da redigere sulla base di uno schema generale predefinito per agevolare la comparabilità delle offerte attese (la "**Manifestazione di Interesse**").
 - (ii) sottoscrivere un impegno di confidenzialità e riservatezza in relazione alle informazioni inerenti a Infocontact, al Complesso Aziendale e alla procedura competitiva in un testo conforme a quello che verrà allegato al Regolamento ;
 - (iii) sottoscrivere per accettazione una copia del regolamento predisposto dalla Procedura e relativo alla data room elettronica (la "**Data Room**") alla quale ciascun soggetto interessato (in caso di ammissione alle successive fasi della procedura competitiva) potrà avere accesso al fine di condurre le proprie attività di due diligence;

- (iv) presentare un elenco dettagliato delle informazioni e della documentazione che ciascun soggetto interessato (in caso di ammissione alle successive fasi della procedura competitiva) desidera vengano rese disponibili in Data Room; restando inteso che la trasmissione dell'elenco predetto non farà sorgere alcun obbligo a carico della Procedura in relazione al contenuto della Data Room e che la Procedura farà il possibile per fornire le informazioni ed i documenti richiesti solo ove quest'ultime siano ritenute in linea con l'oggetto e la finalità della due diligence;

il tutto, entro le ore 18:00 del 29 dicembre 2014.

- (b) in una seconda fase, in caso di ammissione di alcuno dei soggetti interessati alle ulteriori fasi della procedura (ciascuno, un "**Soggetto Ammesso**"):
 - (i) la possibilità, per ciascun Soggetto Ammesso, di accedere alla Data Room sino al 15 gennaio 2014;
 - (ii) la possibilità, per ciascun Soggetto Ammesso, di presentare un'offerta vincolante per la compravendita del Complesso Aziendale, o di rami del medesimo (la "**Offerta Vincolante**"), entro le ore 18:00 del 16 gennaio 2015;
 - (iii) la selezione dell'Offerta Vincolante (avente ad oggetto l'Intero Complesso Aziendale) o delle Offerte Vincolanti (aventi ad oggetto più rami del Complesso Aziendale) da sottoporre all'approvazione del Ministero dello Sviluppo Economico (sentito il parere del Comitato di Sorveglianza) al più presto e comunque auspicabilmente entro il 23 gennaio 2015;
 - (iv) l'avvio di trattative individuali con coloro che abbiano formulato Offerte Vincolanti selezionate ed approvate per il perfezionamento della compravendita del Complesso Aziendale, o di rami del medesimo, auspicabilmente entro il 30 gennaio 2014, tenuto conto anche della residua limitata autonomia finanziaria della Società nonché della scadenza di alcuni importanti contratti con clienti finali, il tutto chiaramente nel rispetto di quanto previsto dall'art. 47 Legge 29 dicembre 1990 n. 428 come successivamente modificata.

In linea generale, si prevede che la procedura di cessione del Complesso Aziendale segua l'iter di seguito riportato:

- 1) Approvazione della procedura di vendita da parte dei competenti Organi della Procedura. Il Regolamento di vendita, predisposto dai Commissari Straordinari, dovrà essere approvato dal Ministero dello Sviluppo Economico (il "**Ministero**"), sentito il parere del Comitato di Sorveglianza.
- 2) Pubblicazione del Regolamento. Il Regolamento di vendita approvato dal Ministero verrà (i) reso disponibile presso la sede della Società, (ii) pubblicato sul sito internet della stessa (in un'apposita sezione dedicata alla Procedura), (iii) pubblicato su almeno due quotidiani a tiratura nazionale (si prevede "Corriere della Sera" e "Il Sole 24 Ore") e (iv) diffuso anche tramite la *mailing list* di cui sopra.
- 3) Fase 1 - Ricezione e selezione delle Manifestazioni di Interesse. I potenziali acquirenti avranno tempo fino al 29 dicembre 2014 per far pervenire (a mezzo posta elettronica certificata) la documentazione indicata nel Regolamento in relazione alla prima fase della procedura di vendita (ivi inclusa, in particolare, la Manifestazione di Interesse).

La Procedura esaminerà le Manifestazioni di Interesse ricevute e l'ammissione o, come del caso, la non ammissione alla procedura competitiva verrà comunicata a ciascun potenziale acquirente entro il 31 dicembre 2014; essendo inteso che Infocontact non avrà alcun obbligo ad ammettere alla procedura competitiva alcuno dei potenziali acquirenti che abbiano presentato una Manifestazione di Interesse e trasmesso nei termini la restante documentazione indicata nel Regolamento in relazione alla prima fase della procedura di vendita. Fermo restando quanto precede, l'ammissione di alcuno dei potenziali acquirenti sarà valutata avuto riguardo, tra l'altro, alla finalità di assicurare la continuità e lo sviluppo dell'attività imprenditoriale del Complesso Aziendale e il mantenimento del più elevato livello occupazionale, sulla base di una graduatoria che verrà predisposta anche tenendo conto dei criteri valutativi di cui al punto 6 del presente paragrafo 8.

- 4) Fase 2 - Svolgimento dell'attività di *due diligence* e invito alla presentazione di Offerte Vincolanti. Ai Soggetti Ammessi alla procedura competitiva verrà consentito di:
 - (a) espletare attività di *due diligence* e, a tal fine, di avere accesso a una Data Room che verrà allestita dalla Procedura. In Data Room verrà resa disponibile, tra l'altro, una bozza di contratto di compravendita redatto dalla Procedura e sulla base del quale dovrà essere compravenduto il Complesso Aziendale (il "**Contratto di Compravendita**");

- (b) presentare un'Offerta Vincolante per la compravendita del Complesso Aziendale. Ciascuna Offerta Vincolante dovrà includere tutta una serie di documenti dettagliatamente indicati nel Regolamento, ivi incluso il Contratto di Compravendita con evidenza di tutte le eventuali modifiche richieste dal potenziale acquirente.

La Data Room resterà accessibile sino al 15 gennaio 2015. Le Offerte Vincolanti dovranno pervenire in busta chiusa, presso lo studio del notaio designato dai Commissari Straordinari, entro le ore 18:00 del 16 gennaio 2015.

- 5) Esame delle offerte vincolanti. Successivamente alla scadenza del termine stabilito per la presentazione delle Offerte Vincolanti, i Commissari Straordinari apriranno le buste nello Studio del notaio indicato dal Regolamento, che redigerà verbale delle operazioni.
- 6) Criteri valutativi delle Manifestazioni di Interesse e delle Offerte Vincolanti. I Commissari Straordinari si riservano di valutare discrezionalmente, a proprio insindacabile giudizio ma tenuto conto delle finalità della procedura di Amministrazione Straordinaria, ciascuna Manifestazione di Interesse e ciascuna Offerta Vincolante (nonché il possesso dei requisiti soggettivi indicati nel Regolamento da parte di ciascun Soggetto Interessato o, come del caso, di ciascun Soggetto Ammesso) ai fini della relativa ammissione alla procedura competitiva o, come del caso, della selezione dell'Offerta Vincolante da sottoporre all'approvazione del Ministero (sentito il parere del Comitato di Sorveglianza).

Saranno prese in considerazione Manifestazioni di Interesse o, come del caso, Offerte Vincolanti aventi ad oggetto l'intero Complesso Aziendale ovvero rami del medesimo; essendo inteso che saranno preferite le Manifestazioni di Interesse o, come del caso, le Offerte Vincolanti che abbiano ad oggetto l'intero Complesso Aziendale ancorché di valore inferiore alla somma dei valori eventualmente offerti per la compravendita di rami del medesimo.

Fermo restando quanto precede, la scelta tra gli offerenti verrà effettuata tenendo in debita considerazione i seguenti parametri valutativi:

- (a) oggetto dell'offerta: intero Complesso Aziendale o rami del medesimo;
- (b) livelli occupazionali garantiti;
- (c) valore riconosciuto al Complesso Aziendale o ad alcuno dei rami del medesimo, prezzo offerto (essendo inteso che sarà preferito il pagamento in denaro di un importo maggiore a titolo di prezzo rispetto all'assunzione di maggior debito) e termini di pagamento (essendo inteso che sarà preferita l'assenza di termini di pagamento differiti rispetto alla data di cessione);

- (d) contenuto e sostenibilità piano industriale; (i) le principali strategie imprenditoriali che si intende perseguire in relazione al Complesso Aziendale o ad alcuno dei suoi rami; (ii) i programmi operativi e di sviluppo del Complesso Aziendale o di alcuno dei suoi rami; (iii) la misura e la tipologia degli investimenti previsti per il rilancio del Complesso Aziendale o di alcuno dei suoi rami; (iv) le risorse finanziarie che si intende utilizzare per l'acquisto del Complesso Aziendale o di alcuno dei suoi rami, per la prosecuzione della relativa attività, per il mantenimento dei livelli occupazionali e per gli investimenti previsti;
- (e) affidabilità sia degli offerenti (individualmente e, se del caso, come Raggruppamento) sia dell'eventuale veicolo societario acquirente in relazione a: (i) la solidità economico-finanziaria (anche in relazione ai principali dati economici, patrimoniali e finanziari dell'ultimo triennio, se disponibili, e, ove applicabile, anche su base consolidata); (ii) la documentata esperienza nel settore; (iii) la capacità di assicurare la continuità aziendale di lungo periodo;
- (f) oggetto, qualità e affidabilità delle garanzie offerte.

A ciascuno dei predetti parametri valutativi verrà assegnato un punteggio secondo quanto di seguito indicato

	Parametro	Punteggio
1.	Oggetto dell'offerta	da 1 a 5
2.	Livelli occupazionali garantiti	da 1 a 5
3.	Valore riconosciuto, prezzo offerto e termini di pagamento	da 1 a 5
4.	Contenuto e sostenibilità del piano industriale	da 1 a 3
5.	Affidabilità degli offerenti e del veicolo acquirente	da 1 a 3
6.	Oggetto, qualità e affidabilità delle garanzie offerte	da 1 a 3

Il punteggio minimo necessario per essere ammessi alla seconda fase della procedura competitiva (a seguito della presentazione di una Manifestazione di Interesse) dovrà essere almeno pari a 12.

Ai fini della selezione delle Offerte Vincolanti, verranno prese in considerazione quelle che avranno conseguito il punteggio più elevato.

- 7) Selezione delle Offerte Vincolanti. La valutazione delle Offerte Vincolanti pervenute nei tempi e nei modi stabiliti dal Regolamento, sarà effettuata dai Commissari Straordinari entro il 23 gennaio 2015. Successivamente alla data in cui sarà concluso il processo di selezione delle

Offerte Vincolanti, sentito anche il Comitato di Sorveglianza ed il Ministero , verranno avviate delle trattative con i soggetti selezionati all'esito della valutazione che precede nel rispetto delle previsioni di cui all'art. 47 Legge 29 dicembre 1990 n. 428 con l'intento, ove praticabile, di formalizzare il trasferimento per il giorno 30 gennaio 2015. Al termine della procedura di gara, l'accettazione dell'Offerta Vincolante selezionata (avente ad oggetto l'intero Complesso Aziendale) o delle Offerte Vincolanti selezionate (qualora le medesime abbiano ad oggetto più rami del Complesso Aziendale) sarà condizionata all'approvazione da parte del Ministero, sentito il parere del Comitato di Sorveglianza.

- 8) Negoziazione dell'unica offerta. Nel caso di presentazione di un'unica offerta, i Commissari Straordinari potranno procedere comunque alla negoziazione della stessa e, qualora essa non sia apprezzabile in base alle finalità stabilite dal comma 3 dell'articolo 63 D.Lgs. 270/99 e/o non sia approvata da parte del Ministero dello Sviluppo Economico, sentito il Comitato di Sorveglianza, indiranno una nuova procedura di gara con le modalità indicate dai punti da 1) al 7). Qualora invece l'offerta sia accettata, previa approvazione da parte del Ministero dello Sviluppo Economico, sentito il Comitato di Sorveglianza, i Commissari Straordinari procederanno alla stipula del contratto definitivo nelle modalità indicate al punto 9).
- 9) Stipula del contratto definitivo. Il contratto definitivo di cessione del Complesso Aziendale prevedrà gli impegni di cui all'articolo 63 D.Lgs. 270/99 e sarà stipulato sotto forma di atto notarile possibilmente entro il 30 gennaio 2014 o non appena possibile successivamente a tale data.

8.6 Facoltà del Commissario Straordinario di modificare la procedura di vendita e modalità alternative di svolgimento della stessa

I Commissari Straordinari si riservano il più ampio diritto di apportare alla procedura di vendita sopra indicata tutte le modifiche e le integrazioni che si rendessero necessarie e/o opportune.

L'eventuale ammissione di un Soggetto Interessato alla procedura competitiva (o, successivamente, la presentazione di un'Offerta Vincolante da parte di un Soggetto Ammesso) non comporterà per Infocontact alcun obbligo o impegno di vendita nei confronti dei potenziali acquirenti né farà sorgere alcun diritto a qualsivoglia prestazione da parte di Infocontact.

Infocontact potrà recedere in qualsiasi momento dalla procedura competitiva, qualsiasi sia il grado di avanzamento della stessa, sospendere, interrompere o modificare i termini e le condizioni della procedura competitiva o impegnarsi nei confronti di altri soggetti senza che per ciò alcun Soggetto Interessato o un Soggetto Ammesso possa avanzare nei confronti di Infocontact o dei Commissari Straordinari alcuna pretesa a titolo di risarcimento o di indennizzo.

I Commissari Straordinari, a propria discrezione, potranno in qualsiasi fase della procedura competitiva, (i) ammettere nuovi soggetti; (ii) consentire aggregazioni di soggetti che abbiano presentato Manifestazioni di Interesse o Offerte Vincolanti; (iii) procedere a trattativa privata con uno o più degli offerenti.

8.7 La previsione degli oneri di procedura ex art. 56 D.lgs 270/99

La previsione dell'ammontare degli oneri di procedura che matureranno a carico di Infocontact è elemento di recente introdotto nel novero degli argomenti che ai sensi dell'art. 56 del d.lgs 270/99 devono essere rappresentati nell'ambito del programma art. 54 del d.lgs 270/99.

Va da sé che allo stato risulta assai arduo fornire un dato previsionale completo e attendibile, in considerazione del fatto che molte attività, di analisi, affiancamento alla gestione delle diverse problematiche operative, nonché quelle più prettamente processuali (o a prevenzione di attività processuali, intendendosi avviare più contatti con Istituti e/o ex fornitori e/o terzi che si sono relazionati con l'azienda, al fine di valutare la definizione di future ipotetiche controversie attraverso la negoziazione preventiva di ipotesi transattive, e ciò nell'interesse dei creditori, della certezza di quanto negoziato e di economia della procedura) dovranno essere realizzate nel corso della Procedura, in alcuni casi anche in epoca successiva al completamento del Programma. Pertanto, i Commissari Straordinari si riservano di fornire un riscontro puntuale in sede di relazioni periodiche della procedura.

Ciò detto, volendo comunque rappresentare la situazione attuale, si possono fornire informazioni specifiche sugli incarichi professionali affidati sino ad ora ai consulenti strategici della Procedura, incarichi conferiti con estrema cautela e previa negoziazione in ordine agli connessi e, in particolare:

- **Merrill Corporation Ltd:** per il supporto relativo all'allestimento, il mantenimento e la gestione della Data Room, si è concordato un costo pari a €0,53 per ciascuna pagina dei documenti che verranno resi accessibili ai Soggetti Ammessi. Stimando che la Data Room conterrà un numero

di pagine variabile da 500 a 2.000, il costo complessivo dovrebbe essere compreso tra €265 e €1.060;

- **Studio Notarile Busani:** per il supporto relativo alla ricezione delle Offerte Vincolanti e la redazione del verbale al momento dell'apertura delle buste sono stati stimati onorari notarili per €1.500 oltre IVA e spese vive;

8.8 Le previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori

Il D. Lgs. 270/99 prevede, art. 56 c.2 , che *“se è adottato l’indirizzo della cessione dei complessi aziendali, il programma deve altresì indicare ... le previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori”*. Tali previsioni si esplicano nella stima di una percentuale di pagamento dei debiti della società insolvente, ripartiti tra privilegiati e chirografari.

A tal fine appare fin troppo evidente la necessità di definire in maniera sufficientemente, per quanto ancora preliminare, una previsione sufficientemente attendibile delle ragionevoli aspettative di incasso dalla dismissione di tali attività nonché una definizione puntuale e definitiva della massa passiva, che identifichi quantitativamente i creditori da soddisfare.

Gli elementi ed i dati esposti nel presente Programma rendono tale esercizio di stima, allo stato delle cose, **estremamente difficile se non addirittura arbitrario**.

L’esercizio di seguito presentato, da intendersi in via **meramente esemplificativa**, presuppone una serie di passaggi logici riconducibili a:

- 1) identificazione delle poste attive che costituiscono i complessi aziendali oggetto di dismissione e valutazione preliminare dei possibili introiti ottenibili dalla dismissione dell’attivo identificato;
- 2) definizione della massa passiva, costituita sia da debiti diretti che di regresso.

* * *

Per quanto concerne le poste attive le stesse sono riconducibili alla somma tra il valore attribuito alle attività da dismettere ed al valore attribuito alle attività imprenditoriali destinate alla prosecuzione (Rami Rende e Lamezia).

9. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Come ampiamente ribadito nelle pagine che precedono e nella Relazione ex art. 28 D.Lgs. 270/1999, esistono concrete possibilità di recupero dell'equilibrio economico per le attività imprenditoriali esercitate nei Rami Rende e Lamezia, attraverso il Programma di Cessione qui descritto, mentre non è ipotizzabile alcun recupero dell'attività, se non la mera liquidazione atomistica, per il Ramo Non-core, identificabile nella sede di Roma.

All'esito delle analisi illustrate nei precedenti capitoli, cui si rinvia per maggiori approfondimenti, i Commissari rilevano che l'attuazione del Programma nei termini e nelle tempistiche in esso descritti è strettamente funzionale al raggiungimento degli obiettivi in esso individuati.

Con il presente Programma, i Commissari Straordinari ritengono di aver assolto quanto disposto dall'art. 54 D.Lgs. 8 luglio 1999, n. 270 (e ss. mm. e ii.) riservandosi la facoltà di effettuare qualsiasi integrazione e/o modifica in dipendenza di fatti e circostanze che giustificassero la sua revisione e rimanendo a disposizione per chiarimenti, modifiche o integrazioni richiesti dall'Ill.mo Ministero.

Con osservanza.

I Commissari Straordinari

Avv. Federico Sutti

Prof. Enrico Laghi

Prof. Francesco Perrini

ALLEGATI

Allegato 1 – Sentenza di dichiarazione dello stato di insolvenza di Infocontact

Allegato 2 – Decreto di apertura della procedura di Amministrazione Straordinaria

Allegato 3 – Decreto di nomina dei Commissari Straordinari

Allegato 4 – Bando e relativi allegati