

LA DECISIONE. Aperta ufficialmente la procedura per la srl di Coccaglio. Commissario giudiziale è Antonio Passantino

Concordato Fin-Beton, via libera dal Tribunale

L'attivo realizzabile stimato a quota 85,4 milioni di euro. Per i chirografari previsti circa 43 milioni di euro

«Ricorrendo i presupposti... la proposta di concordato preventivo presentata da Fin-Beton srl in liquidazione va dichiarata ammissibile».

È il passaggio chiave contenuto nel provvedimento con il quale il Tribunale di Brescia, sciogliendo la riserva dopo la camera di consiglio, ha dichia-

rato aperta la procedura, accogliendo quindi l'istanza presentata da primari professionisti bresciani prima della fine del 2011. Giudice delegato è stato nominato Raffaele Del Porto, commissario giudiziale Antonio Passantino (leader dell'Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Brescia). L'adunanza dei creditori è fissata per il prossimo 8 maggio alle 11,30.

Nel documento, prima della decisione, viene ricordato, tra l'altro, che dalla relazione del

professionista «attestatore» emerge un attivo realizzabile mediante la liquidazione concordataria valutato in circa 85,4 milioni di euro: un importo che potrà consentire il pagamento integrale delle spese di procedura e dei crediti predecidibili (non inferiori a 6 mln di euro), nonché dei creditori privilegiati (circa 36 mln di euro, di cui 30,55 mln per crediti ipotecari) con l'eccezione di quelli per rivalta Iva; residuo, quindi, 43 milioni di euro circa considerati in «cospicuo



Una veduta esterna della sede della Fin-Beton a Coccaglio

marginare»: consentirà verosimilmente il pagamento dei chirografari in misura apprezzabile (per loro la proposta di concordato prevede oltre il 70% di quanto vantato), «anche qualora alcune delle ipotesi liquidatorie formulate dalla società debitrice non dovessero trovare piena realizzazione», in particolare per quanto riguarda l'importante attivo di natura immobiliare. L'azienda - con sede legale a Milano, ma operativa a Coccaglio - deve fare i conti con un passivo che, complessivamente, dopo gli ultimi aggiornamenti, supera i 100 milioni di euro.

Il via libera per Fin-Beton srl

è arrivato alcune settimane dopo quelli per Nord Legnami srl (commissario giudiziale Marco Passantino; ai chirografari il 42,67%) e Cde (Centro distribuzione edile) srl (commissario Cristina Mazzoldi; ai chirografari il 23,22%), entrambe già messe in liquidazione, riconducibili al gruppo franciacortino. Rinviata al prossimo 23 marzo, invece, l'udienza per la Quaini srl, la quarta società controllata per la quale è stata presentata istanza di concordato preventivo, prospettando il pagamento ai chirografari del 13,04% di quanto vantato. ●R.E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PMI E NUOVE SFIDE. Il vicepresidente di Confindustria, Aldo Bonomi, ha tracciato un primo bilancio e fissato il nuovo obiettivo

Contratti di rete verso quota 250 «Da Brescia modelli virtuosi»

Pasini: «Così il futuro del territorio sarà ancora manifatturiero»

Beretta: «Le alleanze stanno alle radici delle nostre imprese»

Giovanni Armanini

Il contratto di rete è già realtà per 1.063 aziende italiane che si sono unite in 214 intese, che «si avviano spedite al traguardo delle 250». A testimoniare, nel giorno del battesimo ufficiale - a Villa Fenaroli di Rezzato - di M&M Forgings (intesa strategica tra Mamé e Monchieri, aziende di Cividate Camuno protagoniste nelle forge) è stato il vicepresidente di Confindustria, Aldo Bonomi. La novità giuridica punta a dare alle piccole realtà uno strumento che permetta di superare il gap dimensionale presentando al mercato realtà di medie dimensioni assai competitive. Brescia - oltre a M&M - ha già visto nascere modelli vir-

tuosi a partire da Five For Foundry (fusione dell'alluminio): nata con 5 Pmi, passata a 7 e ora pronta ad aprirsi a tre aziende di Cekia, Polonia e Francia. Tra le altre intese Bonomi ha annunciato quella imminente tra 42 realtà nel mondo automotive. «Un modello esportabile - ha detto - al punto che la Francia ha già manifestato l'interesse ad adottare un modello giuridicamente simile». Uno strumento forte, anche per la defiscalizzazione degli utili fino a un milione di euro attuata nel 2011, contenuta nelle intese con il Governo anche per 2012-2013.

«LE ALLEANZE sono alla base delle nostre imprese», ha testimoniato, Franco Beretta, parlando da vicepresidente del



La platea alla presentazione di M&M Forgings FOTOLIVE/Gianluca Pavarini

gruppo armiero (ma anche di Aib) e sottolineando sia le intese del fondatore Bartolomeo Beretta nel 1526 che le scelte degli zii che nel 1972 si aprirono ad una partecipazione estera (con la belga Fn Browning). Soluzioni valide nel passato ma anche per il futuro. A delineare l'utilizzo strategico è Giuseppe Pasini, leader di Feralpi

gruppo siderurgico Feralpi di Lonato, secondo cui «le aggregazioni sono importanti per guardare oltre le difficoltà legate all'eccesso di capacità produttiva. Permettono di posizionare meglio le aziende sui mercati imponendole come esportatrici di prodotti e know how in una logica di valorizzazione, di segno opposto alla delocalizzazione». Il tutto ricor-

L'intesa

AFFINI E RECIPROCI

«Superare la paura dell'imprenditore di perdere libertà e controllo dell'azienda valorizzando affinità e reciprocità». In questa formula di Giovanni Renzi Brivio (presidente di Project Group srl e regista dell'operazione M&M Forgings) sta il percorso che ha permesso a Forgiatura Mamé (società di Mamé Group) e Forge Monchieri - guidate da Andrea Mamé e Gaia Monchieri - di unire le forze con un contratto di rete. Metteranno in comune ricerca e sviluppo, commerciale, acquisti e manutenzione. Le due realtà possono vantare ricavi per circa 200 milioni, quasi 300 dipendenti e la presenza in 4 continenti. ●



Andrea Mamé e Gaia Monchieri con il nuovo logo «M&M Forgings»

dando che «non tutto si può esportare. Produciamo anche in Germania Est dal 1992». Da qui il plauso: «M&M - evidenzia Pasini - è un accordo tra due aziende senza problemi economici, ma con un obiettivo condiviso. Un grande segno di maturità».

UN APPROCCIO sottoscritto anche dal fondatore di Siderweb.com, Manuel Morandi, che parlando di valori e obiettivi legati alle alleanze ha evidenziato come «competere sui grandi volumi non è più compito delle nostre aziende. Ora bisogna puntare sull'intangibile, ovvero vendere un servizio di alto livello che porta con sé un prodotto». Beretta riferendosi al proprio gruppo ha declinato in diverse direzioni le alle-

anze e gli sviluppi possibili: «Co-engineering per nuovi prodotti con partner dotati di know how particolari, ad esempio usando material come i tecno polimeri; nuove strategie di marketing verso la catena distributiva, investendo nella formazione dei rivenditori delle piccole armerie; un "marchio ombrello" come Bdt (Beretta defence technology) sotto il quale portare partner strategici in grado di affiancare i nostri prodotti proponendo soluzioni per il comparto militare». Tanti orizzonti nuovi che avvalorano l'orgoglio con cui Pasini conclude la tavola rotonda: «Il nostro territorio vive di sidermetallurgico, sul manifatturiero può continuare a puntare in futuro». ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA