



Riconoscere il punto di non ritorno e affidarsi a esperti, così si esce dalla crisi. Chignoli (Studio Bnc): «La legge fallimentare salvaguarda la continuità»

Delle tante fasi che caratterizzano la vita di un'azienda ce n'è una cruciale e senza prove d'appello, che ogni imprenditore e manager dovrebbe essere attrezzato a riconoscere: il punto di non ritorno. Ovvero quel momento, spesso indicabile in un giorno esatto, dal quale in avanti tutto è perduto e ogni intervento sarebbe inutile, qualunque siano la posizione di mercato, la qualità dei prodotti, il conto economico e lo stato patrimoniale. In genere, il punto di non ritorno si verifica intorno ai tre mesi prima l'esaurimento definitivo della cassa, che prelude la cessazione definitiva dell'azienda e che gli strumenti di business plan prospettici dovrebbero essere in grado di predire senza difficoltà. Prima di allora, c'è ancora

possibilità per poter iniziare un percorso di turn-around, che per quanto spesso doloroso, nella gran parte dei casi si può risolvere nel migliore dei modi, salvando continuità produttiva, posti di lavoro, posizione sul mercato. Ma attenzione: la tempestività nel riconoscere il punto di non ritorno e la necessità di dover richiedere aiuto non basta. Occorre che l'impresa abbia della qualità intrinseca in termini, se non di prodotto, quanto meno di tipologia di clientela e capacità innovativa. E occorre che la richiesta di aiuto sia rivolta a professionisti delle crisi aziendali, che unendo la molteplicità delle competenze alla varietà delle esperienze maturate, sappiano trarre fuori dalle secche l'impresa arenata.

Ne sanno più di qualcosa allo Studio BNC- Berta, Nembrini, Colombini e Associati di Bergamo, i cui professionisti – una novantina in tre sedi – sono specializzati nel salvare aziende, usando innanzitutto gli strumenti offerti dalla stessa legge fallimentare, che offre validi strumenti per evitare chiusure e perdite

di posti di lavoro. Un accordo con l'Agenzia delle Entrate nell'ambito di un concordato preventivo in continuità, con il degrado dell'intero credito tributario per circa 10 milioni di euro, è stata l'ultima operazione portata a termine dallo studio, che all'occorrenza alle competenze di carattere finanziario e fallimentare unisce quelle industriali, in partnership con altre realtà. A beneficiarne è stata una media azienda, la Savio Thesan, che pur avendo una posizione solida nel mercato di riferimento dei serramenti, ha rischiato lo shut-down con la perdita di 150 posti di lavoro per debiti accumulati con il fisco.

«La legge fallimentare attuale punta ad evitare soluzioni traumatiche e a salvaguardare quanto più possibile continuità dell'azienda e diritti dei creditori, per mezzo di due strumenti molto efficaci se attuati in tempo: il piano attestato di risanamento, uno strumento negoziale stragiudiziale che consente all'imprenditore di proporre ai creditori un progetto per

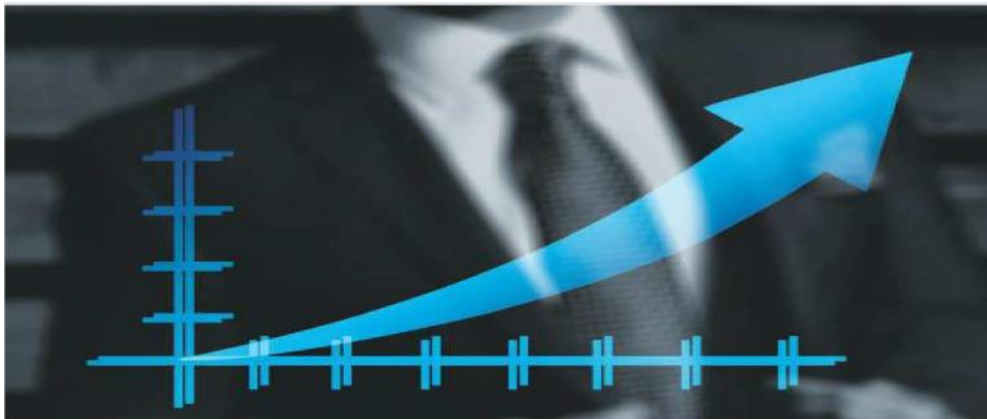
il risanamento dell'esposizione debitoria, e l'accordo di ristrutturazione, altra tipologia di procedura stragiudiziale, un po' più articolata, che prevede l'intervento del tribunale», spiega **Valerio Chignoli**, dottore commercialista e partner dello Studio BNC che, con Francesca Ghezzi, ha curato l'operazione Savio. Grazie all'esperienza maturata in 30 an-

ni, allo Studio BNC - che oltre alle soluzioni di crisi offre consulenza in ambito societario, di finanza e fiscalità d'impresa e in operazioni di M&A e riorganizzazione societaria - sanno che il presupposto per riuscire in queste operazioni è aver in mente il vero obiettivo. Quale? A dover essere salvato non è l'imprenditore,



ma l'impresa, il suo know-how e i lavoratori. Sempre che si intervenga in tempo, prima del punto di non ritorno. (riproduzione riservata)

Francescopaolo Tarallo



Valerio Chignoli
Studio BNC